DER ERFOLG DER VOLKSWIRTSCHAFT

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde
eines Doktors der Staatswissenschaften (rer. pol.)
der philologisch-historischen Abteilung der philosophischen
Fakultät der Universität Basel

vorgelegt von

MAX PLÜSS
aus Riken (Aarg.)

Basel 1934

Genehmigt von der philologisch-historischen Abteilung der philosophischen Fakultät auf Antrag der Herren Professoren

Dr. E. Salin und H. Ritschl

Basel, den 29. April 1933

Prof. Dr. F. Mangold
Dekan

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Erschienen im Verlag von Heinrich Majer, Basel 1934

Inhaltsübersicht

A. Einleitung.

Seite

I. Das Problem 1

II. Verwandte Probleme 2

III. Begriffliches 3

IV. Die Methode 5

B. Ziel und Erfolg in der Wirtschaft.

I. Allgemeines über die Ziele 6

II. Ziel und Erfolg in den Einzelwirtschaften . 8

1. Allgemeines 8

2. Ziel und Erfolg in der Haushaltwirtschaft 9

3. Ziel und Erfolg in der Erwerbswirtschaft 15

III. Ziel und Erfolg in der Gesamtwirtschaft 26

1. Allgemeines 26

2. Die nationale Gesamtwirtschaft 31

a) Die extrem beziehungslose Gesamtwirtschaft . . 32

b) Die extrem gebundene Volkswirtschaft (Vollplanwirtschaft) 34

c) Die kapitalistische Marktwirtschaft 43

3. Die universale Gesamtwirtschaft (Weltwirtschaft) . 47

C. Zusammenfassung 50

D. Literaturverzeichnis 52

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546709_0109

A. Einleitung.

I. Das Problem.

Die Tatsache, dass der Mensch, auch wenn er seiner Ziele sicher ist, diese nur in ständigen Kämpfen ganz oder teilweise erreicht, ist die allgemeine Problematik, aus der diese Arbeit erwächst. Der Mensch gleicht einem Wanderer, der zwar das Ziel seines eiligen Strebens kennt, der es aber nur dann auf dem kürzesten Wege, ohne Umweg und ohne Irren, erreicht, wenn er sich über die Richtigkeit des eingeschlagenen Weges, über den E r f o l g seines Wanderns jederzeit vergewissern kann. Ein Erfolg menschlicher Handlung ist aber nur zu erkennen, wenn diese auf ein bestimmtes Z i e l hingeordnet ist.

Da die Möglichkeit der Erfolgsermittlung eine Voraussetzung alles zielgemässen Handelns ist, wird die Notwendigkeit der Erfolgsfeststellung um so grösser, je zielgemässer ein Handeln sein soll.

Zielgemäss will seinem Wesen nach alles w i r t s c h a f t l i c h e Handeln sein. Zum wirtschaftlichen Wirtschaften gehört daher notwendigerweise die Ermittlung des Wirtschaftserfolges.

Die uns hier beschäftigende besondere Problematik ist die drängende Notwendigkeit, wie für einzelwirtschaftliches Handeln, so auch für das volkswirtschaftliche Verhalten, um seiner Zielgemässheit willen, den Erfolg festzustellen. Die ideenlose Unsicherheit der verantwortlichen Volkswirtschaftspolitik ist ein schweres Symptom der gegenwärtigen Krise. Sie ist mit eine Ursache, dass verantwortungslose Interessenpolitik ungescheut und ungeächtet ihre freche Stirne zu erheben wagt.

Die schmerzliche Not der Zwiespältigkeit volkswirtschaftlichen Verhaltens ruft der bedeutungsvollen Frage nach dem Erfolge der Volkswirtschaft.

Diese Frage ist eine doppelte. Zunächst sucht sie nach dem Ziel der Volkswirtschaft (Zielproblem), dann will sie ermitteln, ob und wie nun im Hinblick auf das gefundene Ziel der Erfolg zu fassen sei (Erfolgsproblem i. e. S.). Das Zielproblem stellt sich uns in der vorliegenden Arbeit nicht etwa philosophisch als Frage nach dem r i c h t i g e n Ziele der Volkswirtschaft, sondern rein empirisch als Frage nach den tatsächlichen und möglichen Zielen.

II. Verwandte Probleme.

Eigentümlicherweise wurde unserers Wissens das Problem des Erfolges der Volkswirtschaft trotz seiner Dringlichkeit nirgends in der Literatur in der oben gegebenen Fassung gestellt.

Dagegen finden wir verschiedene Gruppen verwandter Problemstellungen.

Einzelne Autoren bemühen sich um das philosophische Zielproblem mit der Frage nach dem richtigen Ziele der Volkswirtschaft, so zum Beispiel Othmar Spann [1]) und andere irgendwie dogmatisch festgelegte Theoretiker.

Das Zielproblem als empirisches wird selten gestellt. Bedeutsam ist hier die Arbeit von Frieda Wunderlich über die „Produktivität“ [2]).

Die häufigste Form der Behandlung des Zielproblemes in einer ebenso reichhaltigen wie unfruchtbaren Literatur erschöpft sich in der Setzung einzelwirtschaftlicher Ziele, wie Einkommen, Vermögen, Wohlstand, Reichtum, Rentabilität, Produktivität usw., als volkswirtschaftliche. Die Geschichte der Nationalökonomie lehrt, welche gewaltige, systembildende Kraft solche Voraussetzungen haben können. Kritische Autoren, wie Gottl-Ottlilienfeld [3]), Sombart [4]) u. a., lehnen mit Recht diese Art des „Werturteiles“ ab. Dass aus einzelwirtschaftlichen Zielen (Zwecken) nicht

---

[1]) Spann Othmar: Das Fundament der Volkswirtschaftslehre, Jena 1929.

[2]) Wunderlich Frieda: Produktivität, Jena 1926.

[3]) Gottl-Ottlilienfeld F.: Volksvermögen und Volkseinkommen, Jena 1928.

[4]) Sombart Werner: Produktivität, Artikel im Weltwirtschaftlichen Archiv. 28. Band (1928 II).

Er zeigt in diesem Artikel, dass der Begriff der Produktivität auch noch eine „Eigenschafts- und Massbedeutung“ (für Massbedeutung wäre besser der Ausdruck Erfolgsbedeutung) hat, auf die wir noch zu sprechen kommen.

ohne weiteres volkswirtschaftliche abgeleitet werden können, ergibt sich im Verlauf unserer Untersuchung.

Da der, zwar durch die Vermengung verschiedener Probleme stark belastete, Begriff der Wirtschaftlichkeit meist die Bedeutung eines allgemeinen Erfolgsbegriffes hat, könnte das Thema dieser Arbeit „Der Erfolg der Volkswirtschaft" auch heissen: „Die Wirtschaftlichkeit der Volkswirtschaft".

III. Begriffliches.

Was heisst Erfolg? Voraussetzung für die Feststellung eines Erfolges ist, wie bereits erwähnt, das Vorhandensein eines bestimmten Z i e l e s. Eine zielsetzende menschliche Handlung ist erfolgreich, wenn das erstrebte Ziel ganz oder teilweise erreicht wird. Das Ergebnis der Handlung ist ein Misserfolg, wenn der erreichte Zustand vom Ziele, d. h. von dem e r s t r e b t e n Z u s t a n d, entfernter ist, als der A u s g a n g s z u s t a n d. Kein Erfolg wird erzielt, wenn die Handlung keine Zustandsänderung in der gewünschten Richtung zur Folge hat. Gar keine Zustandsänderung als Folge einer Handlung wäre ein unmögliches Ergebnis. Das Ergebnis einer Handlung (erreichter Zustand) kann also gleich Null, negativ oder positiv sein; ist es positiv, dann sprechen wir vom E r f o l g; ist es negativ, so nennen wir das Ergebnis M i s s e r f o l g. Je nach der Zielnähe kann ein Erfolg kleiner oder grösser sein. In gewissen Fällen ist die Grösse des Erfolges messbar, d. h. sie lässt sich zahlenmässig ausdrücken.

Wenn nur die Grösse des Erfolgs im Hinblick auf das Ziel (Zielnähe) feststellbar ist, so nennen wir das einen Zielerfolg oder a b s o l u t e n Erfolg. Z. B. der Unternehmer setzt sich als Ziel die Erreichung eines möglichst hohen Unternehmergewinnes. Die Höhe des erwirtschafteten Gewinnes gibt Auskunft über die Grösse des absoluten Erfolges. Je grösser der Gewinn, desto grösser ist der absolute Erfolg. Der Gewinn kann als absolute Grösse gemessen, d. h. zahlenmässig, in Geldwerten, erfasst werden.

Die zur Erreichung eines Zieles einzusetzenden Werte wie Energie, Arbeit, Material usw. bezeichnen wir als A u f w a n d. Es ist eine Eigentümlichkeit alles zielstrebigen (rationalen) mensch-

lichen Handelns, dass der Aufwand zur Erreichung irgendeines Zieles immer möglichst niedrig sein soll.

Diese Tatsache ist gemeint mit dem „Prinzip der Wirtschaftlichkeit". Es ist aber falsch, das Streben nach Wirtschaftlichkeit, d. h. nach einem günstigen Verhältnis zwischen Aufwand und Ergebnis (absoluten Erfolg) als unterscheidendes Merkmal wirtschaftlichen Handelns zu sehen; denn dann wäre das wirtschaftliche Handeln identisch mit allem zwecksetzenden Handeln.

Wenn die Möglichkeit besteht, den absoluten Erfolg (Zielerfolg) mit dem zu seiner Erreichung notwendigen Aufwand zu vergleichen, so bezeichnen wir das als einen relativen Erfolg. Z. B. durch den Vergleich des Gewinnes mit dem aufgewendeten Unternehmerkapital kann als relativer Erfolg (Leistungserfolg) die „Unternehmer-Rentabilität" ermittelt werden.

Soll der Erfolg einer zusammenhängenden Handlungsreihe bestimmt werden, so muss immer eine bestimmte Erfolgsperiode zugrunde gelegt werden. Je nach der Ausdehnung der Erfolgsperiode kann der Erfolg verschieden ausfallen. Die Rendite einer Unternehmung, zum Beispiel, mag zwar, für eine kurze Erfolgsperiode berechnet, sehr gross sein; während sie aber auf eine Periode von Jahrzehnten bezogen, unter Umständen äusserst gering oder negativ ist.

Langfristig gedachte Handlungsreihen verlangen zur sinngemässen Erfolgsfeststellung die Zugrundelegung einer entsprechend langen Erfolgsperiode. Dies gilt vor allem auch für Werke wirtschaftspolitischer Art, wie der Bau von Eisenbahnen, Kanälen usw.

Der Mannigfaltigkeit der Ziele entspricht die Mannigfaltigkeit der Erfolgsarten und umgekehrt.

Jede Zielsetzung und damit auch jeder Erfolg setzen ein handelndes Subjekt voraus. Nur dort wo die Handlung verständlich ist, können Ziele festgestellt werden, deren Erreichung sowohl mit Erfolg als Misserfolg erstrebt werden kann. Das „Ziel" eines fallenden Steines, zum Beispiel, kann wohl festgestellt werden, aber von Erfolg oder Misserfolg kann nicht die Rede sein, weil wir ein vom Stein vorausgedachtes und erstrebtes Ziel (= Zweck) nicht kennen.

IV. Die Methode.

Durch die Zweiseitigkeit des Erfolgsproblemes ist die Methode unseres Vorgehens gegeben. Unsere erste Aufgabe ist die Beantwortung der Frage nach dem oder den Zielen (Zwecken) der Volkswirtschaft. Als Vorfrage ist daraufhin zunächst zu prüfen, wer das zielsetzende Subjekt der Volkswirtschaft sei.

Da es aber kein besonderes, persönliches Subjekt der Volkswirtschaft gibt, das für uns in seiner Einheit und Totalität unmittelbar verständlich ist, können wir die Ziele der Volkswirtschaft nur erfassen als Ziele der wirtschaftenden Individuen. Die Möglichkeit der direkten Zielermittlung, ausgehend von einem unpersönlichen Subjekte der Volkswirtschaft, besteht also nicht.

Dass Völker und Gruppen von Völkern ganz bestimmte, durch ihre Organe und ihre Geschichte sich äussernde Ziele verfolgen, die als solche sich ohne weiteres fassen lassen, hat mit unserem Problem unmittelbar nichts zu tun. Wir wollen ja nicht die Ziele irgendeiner Volkswirtschaftspolitik untersuchen, sondern Ziel und Erfolg, die der Volkswirtschaft selbst eigentümlich sind. Wirtschaftspolitische Zielsetzungen sind wenigstens in der Form der staatlichen Politik primär durch staatspolitische Überlegungen bestimmt und können unter Umständen volkswirtschaftlichen Zielen entgegengesetzt sein. Das gespannte Verhältnis zwischen Österreich und Deutschland zum Beispiel (bis zum Februaraufstand 1934) ist für beide Teile, vor allem aber für Österreich, volkswirtschaftlich sehr nachteilig.

Wir haben also, da es kein allgemeines Subjekt der Volkswirtschaft gibt, zuerst Ziele und Erfolg des individuellen Wirtschaftens zu untersuchen. Im weiteren ist dann festzustellen, ob und wie das Wirtschaften der Einzelsubjekte zu Gesamtzielen zusammenwirkt.

B. Ziel und Erfolg in der Wirtschaft.

I. Allgemeines über die Ziele.

Es ist Sache der Psychologie, die allgemeinen Möglichkeiten menschlicher Zielsetzungen zu untersuchen. Nach Prof. Häberlin[1]) können wir unterscheiden:

1. subjektive (triebhafte) Zielsetzungen,
2. objektive (geistige) Zielsetzungen.

Subjektiv sind die der Erhaltung des Individuums als solchem dienenden Zielsetzungen, während die objektiven oder geistigen Ziele der Schaffung und Erhaltung der Gemeinschaft und dem Individuum selbst nur als Glied der Gemeinschaft dienen. Es gibt allerdings keine Handlung, die rein geistig oder rein subjektiv wäre. Geistige Handlungen sind nur v o r w i e g e n d durch geistige (objektive) Ziele bestimmt und umgekehrt sind subjektive Ziele nur vorwiegend subjektiv. Jede Handlung ist gleichzeitig objektiv und subjektiv bestimmt. Der Unterschied ist nur ein gradueller.

Die treibende Kraft aller wirtschaftlichen Handlungen ist der Selbstbehauptungs- oder Beharrungstrieb [2]). Diese Tatsache schliesst aber die Möglichkeit der objektiven Zielsetzung für wirtschaftliches Handeln nicht aus.

Eine objektive Zielsetzung müsste, wenn sie ihrer Idee rein entspricht, der universalen Gemeinschaft dienen. Die praktische Gemeinschaft beschränkt sich aber auf die menschliche und meist sogar auf die nationale Gemeinschaft und auf die einzelnen Kleinformen der Gemeinschaft, wie Familie, Gemeinde usw.

---

[1]) Häberlin Paul: Der Geist und die Triebe, Basel 1924; Der Gegenstand der Psychologie: Eine Einführung in das Wesen der empirischen Wissenschaft, Berlin 1921.

[2]) Huber Fortunat: Das Verhältnis der Nationalökonomie zur Psychologie, Basel 1923.

Ob wirtschaftlichem Handeln objektive (Gemeinschafts-) Ziele gesetzt sind, kann am Handlungsverlauf selbst nicht ohne weiteres erkannt werden. Der Unternehmer zum Beispiel, der sein Geschäft nicht nur des blossen Gewinnes wegen betreibt, sondern seine Tätigkeit als notwendigen Beruf zur Erfüllung einer bestimmten Aufgabe im Wirtschaftsganzen auffasst, muss trotz dieser objektiven Zielsetzung, ja sogar im Interesse ihrer Durchführung auf die Erzielung eines im Rahmen seiner Aufgabe möglichst hohen subjektiven Gewinns bedacht sein. Sein Unternehmungsziel ist also dasselbe, wie das seines vorwiegend subjektiv eingestellten Konkurrenten. Der Unterschied zeigt sich aber u. a. in der Art und Weise, wie das Unternehmerziel erreicht wird. Im einen Fall geschieht dies mit Rücksicht auf die Belange der Gesamtwirtschaft in steter Beschränkung und Bändigung des egoistischen Triebes; im anderen Falle dagegen rücksichtslos, ohne bewusste und freiwillige Rücksichtnahme auf gesamtwirtschaftliche Notwendigkeiten.

Die vorwiegend subjektiv eingestellten Wirtschafter sind typisch für die Zeit des Hochkapitalismus. An Stelle der Einordnung subjektiver Wirtschaftsziele in die Gesamtwirtschaft stand die schrankenlose Ausbeutung und Durchsetzung der rücksichtslosen, aller inneren und äusseren Bindungen entbehrenden Machthaber.

Das objektive Ziel des Wirtschaftens ist ein Überziel, das das wirtschaftliche Hauptziel (immanentes Wirtschaftsziel) umfasst oder überhöht. Das wirtschaftliche Handeln hat also zunächst ein durch den Selbstbehauptungstrieb bestimmtes subjektives Hauptziel, das durch ein objektives (geistiges) Ziel überhöht werden kann. Objektives Wirtschaftsziel ist die universale Wirtschaftsgemeinschaft, d. h. die zur Erhaltung der Weltgemeinschaft notwendige, ausgeglichene Gesamtwirtschaft. Praktisch steht als objektives Ziel meist an Stelle der universalen die nationale Gemeinschaft (Staat).

Die Tatsache, dass der Mensch zum Wirtschaften, das triebhaft bestimmt ist, eine grundsätzliche Stellung einnehmen kann, durch die er sich entweder mit den Tendenzen der Triebe identifiziert, also subjektiv ist, oder ihren Ausgleich in der Einheit der Gemeinschaft erstrebt, also objektiv, geistig, ist, können wir auch als Wirtschaftsgesinnung bezeichnen.

Die Wirtschaftsgesinnung, deren objektive Art das oben genannte Überziel der Wirtschaft erstrebt, bestimmt nicht den Inhalt (Hauptziel) der wirtschaftlichen Bestrebungen, wohl aber ihre Form, die Art ihrer Durchsetzung im Rahmen der Gesamtwirtschaft.

Die wirkliche Wirtschaftsgesinnung liegt auch hier zwischen den nur in der Idee bestehenden Extremen reiner Geistigkeit (Objektivität) und reiner Triebhaftigkeit (Subjektivität). Die Darstellung der verschiedenen realen Modifikationen der Wirtschaftsgesinnung müssen wir uns an dieser Stelle versagen. Auch die Frage nach der richtigen Wirtschaftsgesinnung kann uns hier nicht beschäftigen. Das ist, wie bereits erwähnt, Sache der Wirtschaftsphilosophie.

Im folgenden wollen wir nun zunächst die immanenten Wirtschaftsziele mit den dazugehörigen Erfolgsarten untersuchen.

Nach der Art der Zusammenfassung individueller Wirtschaftshandlungen können wir dann zwei Arten von Wirtschaftseinheiten unterscheiden:

1. Einzelwirtschaften,
2. Gesamtwirtschaften.

Die Einzelwirtschaften zeichnen sich durch ein bestimmtes, einheitliches Hauptziel aus, das für alle wirtschaftlichen Einzelhandlungen, die in ihnen zusammenwirken, nicht nur formell, sondern auch inhaltlich dasselbe ist.

Die gesamtwirtschaftlichen Einheiten dagegen entstehen aus den geregelten Beziehungen der irgendwie zusammengefassten Einzelwirtschaften. Die wichtigsten gesamtwirtschaftlichen Einheiten sind die nationale Wirtschaft, die Volkswirtschaft im engeren Sinne, und die Weltwirtschaft.

II. Ziel und Erfolg in den Einzelwirtschaften.

1. Allgemeines.

Die Untersuchung der wirtschaftlichen Handlung zeigt, dass das Wirtschaften in zwei Teilhandlungen zerlegt werden kann, in das Erwerben und in das Konsumieren (Haushalten). Durch den Er-

werb werden die äusseren Mittel geschaffen (produziert) und beschafft, die durch das Haushalten verbraucht und gebraucht werden.

Die Erwerbsziele sind Vorziele für die letzten Ziele des Haushaltens (Verbrauchsziele); das Haushalten dagegen setzt das Vorhandensein von Mitteln voraus. Da wir Ziel und Erfolg der Wirtschaft suchen, ist es gegeben, dort, wo offenbar das Endziel des Wirtschaftens und der Wirtschaft liegt, beim Haushalten, mit unserer Untersuchung zu beginnen.

2. Ziel und Erfolg in der Haushaltwirtschaft (Verbrauchswirtschaft).

Das Haushalten ist eine Form des Wirtschaftens, Haushalten heisst zweckmässig verbrauchen. Der Haushalt verfügt über die Mittel, die ihm aus der Erwerbswirtschaft zur Verfügung stehen, E i n k o m m e n genannt. Das heutige Einkommen ist, wenigstens in städtischen Verhältnissen, vorwiegend Geldeinkommen und nur in kleineren Teilen Naturaleinkommen.

Das Haushalten geschieht in der Regel in einer Haushaltung, in einem Haushalt„betrieb", wo das für den Verbrauch bestimmte Einkommen zur Verbrauchs- und Gebrauchsreife gebracht wird. Die Bereitstellung gebrauchs- und verbrauchsreifer Güter ist die letzte Phase der Produktion. Im Verlaufe der fortschreitenden Entwicklung zur arbeitsteiligen Gesamtwirtschaft entsteht die Tendenz, die in der Haushaltung vollzogene Produktionstätigkeit immer mehr einzuschränken durch die Lieferung verbrauchsreifer Güter.

Zur Haushaltwirtschaft gehört nicht unbedingt ein Haushalt„betrieb". Der Haushalt kann auch ohne eigenen „Betrieb" bestehen (zum Beispiel Haushalt des Junggesellen, der im Hotel lebt).

Welches sind nun die Ziele und die dazugehörigen Erfolgsarten in der Haushaltwirtschaft? Wir können zunächst drei Gruppen von allgemeinen Zielen unterscheiden: Vor-, Haupt- und Nebenziele mit den entsprechenden Erfolgsarten.

Überall dort, wo dem Haushalt ein Geldeinkommen zur Verfügung steht, hat der Haushalter ein V o r z i e l , das darin besteht, das aufzuwendende Einkommen möglichst vorteilhaft in Verbrauchs- und Gebrauchsgüter umzuwandeln. In der Sprache des Alltags wird dieses Ziel als „Konsumenteninteresse" bezeichnet. Dieses Vorziel kann auf zwei Wegen erreicht werden.

1. Durch möglichst preiswerten Einkauf der Konsumgüter,
2. durch Auswahl der preiswertesten Artikel aus der Gütergruppe, die zur Deckung eines bestimmten Bedarfs in Frage kommt. So wird es zum Beispiel günstiger sein, im Frühjahr mehr Eier als Fleisch zu konsumieren usw. Unter Umständen wird es auch vorteilhafter sein, bei höheren Kosten den Haushaltbetrieb einzuschränken durch Beschaffung verbrauchsreifer Güter. Diese Einschränkung kann bis zum Verzicht auf einen eigenen Haushalt„betrieb" gehen.

Der Erfolg für das erste Teilziel kann absolut festgestellt und gemessen werden. Die Messung ist möglich durch Ermittlung von Konsumpreisindizes, Indizes für die Kosten der Lebenshaltung, Naturallöhne usw. Die offiziellen Masszahlen haben aber nur soweit allgemeine Bedeutung, als ein nach Art, Menge und Qualität gleicher Konsum in Frage kommt. Diese Gleichheit ist aber, wie die Untersuchung von Haushaltrechnungen zeigt [1]), kaum vorhanden. Die Zusammensetzung des Konsums schwankt nach Alter, sozialer Stellung, Beruf, Höhe des Einkommens, Grösse des Haushalts, Wohngegend usw., aber auch nach der individuellen Veranlagung.

Diese Tatsache zeigt die Unmöglichkeit d i e Kaufkraft des Geldes schlechthin zu messen nach einem immer mehr oder weniger primitiv konstruierten Index. Es gibt keine für alle Klassen und Gruppen der Wirtschafter gleiche Kaufkraft des Geldes.

Der Erfolg des zweiten Teilzieles läßt sich nicht durch die vorhin erwähnten Indizes erfassen. Er findet seinen Ausdruck in den Kosten eines bestimmten Konsums (Lebensstandard) bei gleichbleibenden Preisen für die üblichen Konsumgüter. Zum Vergleich könnten die Kosten des gebräuchlichen Konsums herangezogen werden.

Ein weiteres Vorziel ist durch den Haushalt„betrieb" gegeben. Die Konsumgüter sollen mit dem geringsten Aufwand zur Verbrauchsreife gebracht oder gebrauchsbereit erhalten werden. Der Erfolg läßt sich auch hier feststellen und messen durch Ermittlung der Betriebskosten.

Den bis jetzt festgestellten Vorzielen ist allen gemeinsam die Bereitstellung verbrauchs- und gebrauchsreifer Konsumgüter.

[1]) Somner Albrecht: Lehre vom Privathaushalt, Berlin 1931.

Wozu aber soll Verbrauch und Gebrauch (Konsum) dienen? So lautet die Frage nach den Hauptzielen des Haushaltens.

Er dient zur Erreichung einer Vielzahl von Zielen, die wir in Gruppen zusammenfassen können als Ziele der Lebenserhaltung und Lebensgestaltung.

Die Lebenserhaltung ist das Mindeste, was durch den Konsum erreicht werden soll. Erst wenn das Ziel der nackten Lebenserhaltung gesichert ist, sind weitere Mittel zur Lebensgestaltung frei. Die Ziele der Lebenserhaltung und Lebensgestaltung sind im praktischen Leben eng miteinander verbunden. Auch die Lebenserhaltung ist immer irgendwie schon Lebensgestaltung, und umgekehrt kann die Lebensgestaltung auch im Dienste der Lebenserhaltung stehen. Eine scharfe, für alle Individuen gleichermassen geltende Grenze lässt sich nicht ziehen.

Die Ziele des Haushaltens sind primär, d. h. als Hauptziele ausserwirtschaftlich bedingt. Ausserwirtschaftliche Überlegungen ethischer und hygienischer Art im weitesten Sinne des Wortes bestimmen sie. Die Wirtschaft selbst ist nicht Lebensziel, sondern Mittel zur Erreichung der Ziele des Lebens. Oder, einfach ausgedrückt, die Menschen leben nicht um zu wirtschaften, sondern sie wirtschaften um zu leben. Ist dem nicht so, dann steht der Lebenswille mit sich selbst in einem vernichtenden Zwiespalt. Das individuelle Wirtschaften kann allerdings auch gegen den Willen des Wirtschafters zur Lebenszerstörung führen durch den Zerfall der lebensnotwendigen Wirtschaftsgemeinschaft.

Es ist selbstverständlich, dass durch die Höhe des Einkommens die Zielsetzungen des Konsums zwangsläufig auch beeinflusst werden. Für das Haushalten mit dem kleinsten Einkommen sind die Ziele der nackten Lebenserhaltung beherrschend. Mit steigendem Einkommen rücken die Ziele der äusseren Lebensgestaltung immer stärker in den Vordergrund. Zutiefst aber bestimmen, in geschichtlicher Weite geschaut, die Endziele des Haushalters auch die Höhe des notwendigen Einkommens und nicht umgekehrt. Fast scheint es, dass gerade gegenwärtig eine gewisse Einkommenssättigung, so seltsam das auch klingen mag, als unbewusste Ursache der Wirtschaftsschrumpfung wirkt. Dem Konsum sind gewisse psychische Grenzen gesetzt, die auf die Dauer nicht überschritten werden

können. Es ist schwer zu sagen, wo diese Grenze liegt. Vielleicht wartet aber auch schon das 20. Jahrhundert auf einen neuen Ruf: „Zurück zur Einfachheit!" Es ist in diesem Zusammenhang kennzeichnend für die Zeit der sich ausdehnenden Wirtschaft, dass unter Wirtschaften nur das Erwerben begriffen wird und dass Ziele des Erwerbs, wie Reichtum, Produktivität usw. als die letzten Ziele des Wirtschaftens schlechthin gesehen werden.

Da ständig eine Vielzahl von Verbrauchszielen besteht, ist der Haushalter stets bemüht, über seine Mittel so zu verfügen, dass eine Mehrheit von Zielen im Verhältnis ihrer Bedeutung erreicht wird. Die Kunst des Haushaltens besteht in der Erziehung eines optimalen Verhältnisses.

Der Erfolg der Hauptziele ist zwar als absoluter feststellbar, aber nur individuell für den einzelnen Haushalter oder für die einzelne Haushaltgemeinschaft. Auf keinen Fall ist irgendeine Messung möglich; denn Mittel und Ziele stehen in keinem festen Verhältnis. Die Erfolgsfeststellung ist überdies erschwert durch die langen Erfolgsperioden, die in Frage kommen (zum Beispiel für die Ziele der Lebenserhaltung). Da die Mittel des Verbrauchs in keiner festen Beziehung zum Erfolg des Haushaltens stehen, ist der Erfolg der Erwerbswirtschaft nicht weiter massgebend für den Erfolg des Haushalts. Je nach dem Inhalt der Ziele der Lebenserhaltung und Lebensgestaltung kann mit demselben Einkommen ein ganz verschiedener Erfolg erzielt werden.

Neben den Vor- und Hauptzielen unterscheiden wir noch N e b e n z i e l e. Diese haben sekundäre Bedeutung und können ihrerseits auch den Hauptzielen dienen.

Ein wichtiges Nebenziel des Haushaltens ist das S p a r z i e l. Teile des Einkommens werden zur Sicherung des zukünftigen Verbrauchs zurückgestellt. Sparen bedeutet in diesem Zusammenhang also ein langfristiges Verfügen über Verbrauchsmittel.

Mit dem Sparziel wird aber meist auch gleichzeitig oder ausschliesslich ein E r w e r b s z i e l verfolgt, durch die ertragbringende Anlage ersparter Mittel. Das Erwerbsziel kann unter Umständen für die Spartätigkeit wichtiger sein als das Haushaltziel. Die verschiedenen Zwecke zeigen sich deutlich im zinslosen Horten von Edelmetall, Edelsteinen, Geld usw. einerseits und andrerseits in

der sinkenden Spartätigkeit bei niedriger Rendite des Sparkapitals, oder im Aufsuchen risikoreicher aber rentabler Anlagen durch Sparkapitel usw.

Der Erfolg des Sparens als Haushaltsziel kann absolut bestimmt werden durch Ermittlung der ersparten Einkommensteile. Durch Veranschlagung in Geld ist der Sparerfolg messbar. Auch ein relativer Erfolg kann festgestellt werden durch den Vergleich des Ersparten mit dem zugehörigen, zur Verfügung stehenden, Einkommen. Der Sparerfolg ist nicht unbedingt massgebend für den Erfolg des Haushaltens; das Gegenteil ist sogar möglich. Durch übermässiges Sparen kann die Erreichung der Verbrauchsziele gefährdet werden. Dies ist dann immer der Fall, wenn das Sparziel die Bedeutung eines Hauptziels erhält, was aber auf die Dauer nicht möglich ist.

Eine andere Gruppe von Nebenzielen wird durch den erwerbswirtschaftlichen Verbrauch erstrebt. Diese Verbrauchsziele sind keine Haushaltsziele im Sinne von Endzielen, sondern Erwerbsziele, die dem Haushalt nur mittelbar dienen. Der erwerbswirtschaftliche Verbrauch will Erhaltung und Ausbildung des Menschen als Erwerbsfaktor. Dazu gehört die Ausbildung erwerbswirtschaftlicher Fähigkeiten, die Berufsausbildung der Wirtschafter usw.

Im Hinblick auf die Erwerbsziele hat einzig der erwerbswirtschaftliche Verbrauch „wirtschaftliche Bedeutung".

Der Erfolg dieses Verbrauchs ist indes nicht ohne weiteres gegeben. Die Ausbildung wirtschaftlicher Fähigkeiten hat erst dann Erfolg, wenn es möglich ist, diese Fähigkeiten in der Wirtschaft entsprechend zu verwenden (brachliegende Erwerbskraft der Arbeitslosen, Berufsüberfüllung usw.). Ein relativer Erfolg ist feststellbar durch den Vergleich des absoluten Erfolges mit den Verbrauchskosten (zum Beispiel Kosten der Berufsausbildung im Vergleich zu dem durch die Berufsausbildung erzielten Erwerb).

Die Lenkung des erwerbswirtschaftlichen Verbrauches ist eine schwierige und wichtige Aufgabe der Wirtschaftspolitik. In ihren Bereich gehört auch die Ein- und Auswanderungspolitik. Die U.S.A. zum Beispiel verdanken den ungeheuren und raschen Aufschwung ihrer Erwerbswirtschaft zu einem grossen Teil dem stän-

digen Zustrom unternehmender Einwanderer, deren Ausbildungskosten vom Auswandererland getragen wurden. Ausserordentlich weittragend war zum Beispiel in dieser Hinsicht auch das Wirken der hochqualifizierten Hugenotten in ihren Gastländern.

Die Wirtschaftsgesinnung modifiziert die Zielsetzungen der Hauswirtschaft in bestimmter Weise.

Die Verbrauchsgesinnung kann in ihren Extremen vorwiegend objektiv oder subjektiv sein. Die objektive Verbrauchsgesinnung hat als Ziel die Förderung und Erhaltung der Gemeinschaft durch den Verbrauch. Sie will den subjektiven Verbrauch auf das für die Erhaltung des Individuums als Gemeinschaftsglied notwendige Mass beschränken. Ihren tätigen Ausdruck findet sie in den verschiedensten Formen der Fürsorge. Auch die Vorziele werden durch die Verbrauchsgesinnung beeinflusst. Zum Beispiel Kauf im teuren Inland anstatt im billigen Auslande usw.

Die subjektive Verbrauchsgesinnung ist gekennzeichnet durch die rücksichtslose Durchführung der subjektiven Haushaltsziele (zum Beispiel billiger Einkauf unter allen Umständen, schrankenloser Verbrauch usw.), vor allem aber durch die Setzung subjektiver Haushaltsziele. In Zeiten, da Reichtum und Ehre sich mühelos verbinden, da Menschen nach der Grösse ihres Einkommens und Reinvermögens bewertet werden, bedeutet Reichtum auch Macht und Ansehen. Das Machtziel wird so zu einem beherrschenden Ziel der Lebensgestaltung.

Im übrigen sei auf das über die Wirtschaftsgesinnung an anderer Stelle Gesagte verwiesen.

Eine weitere Modifizierung der Haushaltsziele ergibt sich aus den verschiedenen Arten des Haushalts. Wichtig ist in dieser Hinsicht der Unterschied zwischen Einzel- und Gemeinschaftshaushalt. Die objektive Verbrauchsgesinnung tritt in dem Gemeinschaftshaushalt notwendigerweise stärker in den Vordergrund.

Eine eigenartige Stellung nimmt die staatliche Haushaltwirtschaft ein. Die Verbrauchsziele sind anderer Art als die bisher beschriebenen. Erhaltung der nationalen Gemeinschaft (Staat) ist das erste und wichtigste Verbrauchsziel. Im übrigen gilt das für die private Haushaltung über den Erfolg und die Erfolgsfeststellung

Gesagte für alle Formen und Arten der Haushaltwirtschaft, also auch für die öffentliche Haushaltwirtschaft.

Die Zielsetzungen der Verbrauchswirtschaft haben, wie bereits ausgeführt, in ihrer Gesamtheit die Bedeutung von Endzielen für das Wirtschaften als Ganzes. Im Haushalten findet die Wirtschaft ihren Endpunkt. In den Verbrauchszielen liegt die Bestimmung der Wirtschaft; vom Ganzen aus gesehen haben die Ziele der Erwerbswirtschaft also nur die Bedeutung von Vorzielen. Dabei darf allerdings nicht übersehen werden, dass in mehr oder weniger starkem Masse Nebenziele der Haushaltung, wie erwähnt, zugleich auch Vorziele der Erwerbswirtschaft sind. Zudem sind nicht immer die Bedürfnisse des Verbrauchs massgebend für den Erwerb. Die Erwerbswirtschaft kann umgekehrt auch neue Bedürfnisse für bestimmte Verbrauchsmittel schaffen.

Ein Überborden der Erwerbswirtschaft zuungunsten der Haushaltwirtschaft ist auf die Dauer nicht möglich, weil die treibende Kraft der Wirtschaft, der Selbstbehauptungstrieb, dadurch mit sich selbst uneins würde. Der Erwerb allein um des reinen Erwerbs willen ist ein Unding. Das schliesst aber nicht aus, dass in der Idee die Ziele der Erwerbswirtschaft als Haupt- und Endziele des ganzen Wirtschaftens gesetzt werden. Der Verbrauch soll dann nach Möglichkeit als „unwirtschaftlich" eingeschränkt werden.

3. Ziel und Erfolg in der Erwerbswirtschaft.

Durch die Erwerbstätigkeit in der Erwerbswirtschaft werden die für den Verbrauch notwendigen Mittel beschafft (erworben) und geschaffen (produziert).

Die folgende Arbeit beschränkt sich auf das für das Thema Wesentliche. Eine ausführliche Darstellung der Zielsetzungen, die in den erwerbswirtschaftlichen Einzelwirtschaften wirksam sind, ist Sache der Betriebswirtschaftslehre.

In bezug auf die Mittel des Erwerbs hat der einzelne Wirtschafter drei individuelle Erwerbsmöglichkeiten:

a) Erwerb durch Arbeitsleistung,

b) Erwerb durch die ertragbringende Anlage von Kapital,

c) Abgeleiteter Erwerb.

a) Der Erwerb durch Arbeitsleistung.

Hauptziel des Erwerbenden ist, im Verhältnis zur Arbeitsleistung ein möglichst grosses und dauerndes Einkommen zu erhalten. Der Erfolg lässt sich sowohl absolut als auch relativ feststellen. Durch den Vergleich des Arbeitsaufwandes mit dem technischen (stofflichen) Ergebnis erhalten wir die „technische Produktivität" (technische Ergiebigkeit) der Arbeit. Der Vergleich des Arbeitsaufwands mit dem Einkommen ergibt den Grad der „wirtschaftlichen Produktivität" der Arbeit.

b) Der Erwerb durch die ertragsbringende Anlage von Kapital[1]).

Einkommensteile, die nicht für den sofortigen Verbrauch bestimmt sind, können ertragbringend angelegt werden. Ziel dieser Anlage ist ein möglichst hoher Ertrag im Verhältnis zum aufgewendeten Kapital, eine möglichst grosse Rendite (relativer Erfolg). Je höher die Rentabilität, um so grösser ist der Erfolg. Grundsätzlich bestehen zwei Möglichkeiten der Zielerreichung: entweder grosser Ertrag und damit hohe Rendite für kürzere Zeit, aber mit entsprechend grösserem Risiko des Ertragsausfalls und Kapitalverlustes für längere Zeit, oder bei geringerem Risiko niedrige kurzfristige Rendite, die jedoch, auf längere Erfolgsperioden bezogen, grösser werden kann als im ersten Falle.

Der Rentabilität entspricht in technischer Hinsicht die technische Ergiebigkeit oder technische Produktivität der Kapitalgüter (zum Beispiel technische Ergiebigkeit einer Maschine usw.). Der technische Zweck hat in der kapitalistischen Wirtschaft nur sekundäre Bedeutung.

c) Der abgeleitete Erwerb.

Darunter verstehen wir die Beschaffung von Einkommen ohne Aufwand von Arbeit und Kapital.

Unter diesen Begriff fallen Renten, Steuern, Unterstützungen usw. Im einzelnen Falle ist es oft schwer, festzustellen, wo der Arbeits- oder Kapitalerwerb aufhört, und wo der abgeleitete Erwerb

[1]) Wenn in dieser Arbeit von Kapital die Rede ist, so verstehen wir darunter zu Erwerbszwecken verwendete Mittel mit Geldwert (Geldwerte).

beginnt; die Grundrente kann zum Beispiel in der Wirtschaft, wo Grund und Boden zu Kapital geworden ist, teils Kapitalerwerb, teils abgeleiteter Erwerb sein. Die Misch- und Übergangsformen sind sehr zahlreich.

Ziel des abgeleiteten Erwerbs ist die Beschaffung eines möglichst hohen Einkommens ohne Aufwand. Der Erfolg kann nur absolut festgestellt werden; die Ermittlung eines relativen Erfolgs ist nicht möglich, weil kein Aufwand vorliegt.

Die Höhe des abgeleiteten Erwerbes ist relativ begrenzt durch den Abgabewillen und absolut durch die Abgabefähigkeit des Wirtschafters, von dessen Einkommen der abgeleitete Erwerb stammt.

Das Einkommen des staatlichen Haushaltes entsteht zum grössten Teile durch abgeleiteten Erwerb.

Die genannten drei Formen des individuellen Erwerbs können sowohl einzeln als verbunden zur Bildung von Einkommen dienen. Sehr häufig ist die Verbindung der wichtigsten Formen, nämlich Erwerb durch Arbeit mit Erwerb durch Kapital. In der entwickelten Wirtschaft vollzieht sich der Erwerb in den mannigfachsten Zusammenfassungen von Arbeit und Kapital in den erwerbswirtschaftlichen Einzelwirtschaften.

4. Ziel und Erfolg in den wichtigsten erwerbswirtschaftlichen Einzelwirtschaften.

a) Die Unternehmung.

Die Unternehmung ist die wichtigste Form der Einzelerwerbswirtschaft in der kapitalistischen Volkswirtschaft. In ihr verbinden sich in der Regel Kapital- und Arbeitserwerb.

Hauptziel des Unternehmers und damit auch der Unternehmung ist die Erreichung eines möglichst hohen Kapitalgewinnes (Kapitalreinertrag) im Verhältnis zum investierten Eigenkapital (Unternehmerkapital). Der messbare, meist in einem Prozentverhältnis ausgedrückte Erfolg ist die Unternehmerrendite (relativer Erfolg). Die Höhe der Unternehmerrendite ist also für den Unternehmer der Maßstab des Unternehmungserfolges.

Der Unternehmer investiert eine bestimmte Summe von Eigenkapital, die er vermehren und letztendlich mit Gewinn wieder liquidieren (in Geld verwandeln) will. Nach der beabsichtigten Dauer können wir kurzfristige oder langfristige Unternehmungen unterscheiden. Typische kurzfristige Unternehmungen sind zum Beispiel Gelegenheitsgesellschaften, Partizipation usw. zur Durchführung von geschäftlichen Operationen, die sich voraussichtlich in verhältnismässig kurzer Zeit abwickeln lassen. Mit dem Begriff der Unternehmung verbindet sich aber in der Regel die Vorstellung der Dauer. Da die effektive Liquidierung des investierten Eigenkapitales erst am Ende der Unternehmung oder durch die Veräusserung derselben als Ganzes möglich ist, muss die in der Zwischenzeit erzielte Eigenkapitalzunahme (Unternehmer- oder Kapitalgewinn = Unternehmerertrag ohne Unternehmerlohn) berechnet werden[1]).

Diese Berechnung ist nur bedingt richtig, und zwar um so stärker, je langfristiger eine Unternehmung sein soll. Der Erfolg kurzfristiger Perioden ist daher nicht ohne weiteres identisch mit dem auf die Gesamtdauer bezogenen Unternehmererfolg.

Die Richtigkeit der im weiteren Sinne kurzfristigen Erfolgsrechnung unterliegt folgenden Einschränkungen:

1. Zur Berechnung des Unternehmergewinnes müssen gegenwärtige und zukünftige Werte geschätzt werden. Da alle objektiv feststellbaren Geldwerte Preise sind, kann sich sowohl die Schätzung des gegenwärtigen Wertes als auch des zukünftigen Wertes als unrichtig oder wenigstens als ungenau erweisen bei der Liquidation. Die Schätzung der gegenwärtigen und zukünftigen Werte (wahrscheinliche Preise) stellt der Erfolgsberechnung (Messung) die schwierigsten Probleme[2]). Die Schätzung wird ungenau durch zwei grosse Fehlerquellen:

Da die Schätzung gegenwärtiger Werte (Liquidationswerte) für die ordentliche Erfolgsberechnung nur von geringer Bedeutung ist, liegt die Hauptschwierigkeit in der Ermittlung zukünftiger Werte (Betriebswerte). Diese Schätzungen müssen eine b e s t i m m t e

[1]) Rieger W.: Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg 1928.

[2]) Siehe darüber auch die betriebswirtschaftliche Literatur, insbesondere Schmalenbach, Schmid, laut Literaturverzeichnis S. 52.

Konjunkturentwicklung voraussetzen. Die Bewertungsgrundsätze müssen daher je nach Voraussetzung (zum Beispiel für eine in Zukunft sich weitende oder schrumpfende Gesamtwirtschaft) verschieden sein.

2. Eine zweite Fehlerquelle liegt in der Rechnungsgrundlage, im Massstab „Geldwert", der erheblichen Schwankungen unterworfen sein kann. Ein errechneter Gewinn kann so zu einem effektiven Verlust werden und umgekehrt[1]).

3. Eine weitere Einschränkung ergibt sich aus der Tatsache, dass der Erfolg der Unternehmung nur vom Standpunkte des Unternehmers berechnet wird. Für die Beurteilung des Erfolges einer Unternehmung, vor allem im Rahmen der Gesamtwirtschaft, ist nicht nur der Unternehmererfolg (Rentabilität) massgebend, sondern die Gesamtheit aller Erfolgsarten für alle wichtigen in der Unternehmung zusammengefassten Ziele.

Die Bedeutung der Rentabilitätsberechnung wird noch weiter vermindert durch die Unmöglichkeit, wichtige Verhältnisse überhaupt zahlenmässig fassen zu können, zum Beispiel sogenannte ideelle Werte (good-will), wie Kundschaft, Ruf usw.

Es ist für die Einzelwirtschaft kennzeichnend, dass in ihr alles Handeln sich einheitlich einem Hauptziele unterordnet. In der Unternehmung ist das Hauptziel des Unternehmers, wie schon erwähnt, zugleich auch das Hauptziel der Unternehmung. Alle anderen Zielsetzungen sind sekundärer Art, Nebenziele oder Vorziele.

Die wichtigsten Nebenziele und das Hauptziel der Unternehmung lassen sich aber zu einem Gesamtziel aller in der Unternehmung unmittelbar beteiligten Wirtschafter zusammenfassen: die Erzielung eines möglichst hohen Unternehmungsgewinnes.

Er setzt sich wie folgt zusammen:

Ertrag aus Arbeitsleistung:

1. Unternehmerlohn, einschl. Tantiemen usw.,
2. Löhne, Gehälter, Provisionen usw. der Nichtunternehmer (Mitarbeiter i. w. S.).

---

[1]) Schmid: loc. cit.
Gürtler Max: Schweizerische Bilanzen unter dem Einfluss von Konjunktur und Scheingewinn, Berlin 1925.

Ertrag aus Kapitalaufwand:

1. Unternehmergewinn (Ertrag des Unternehmerkapitales),
2. Zins für Fremdkapital (Ertrag des Leihkapitales),
3. Miet- und Pachtzins (Ertrag des Mietkapitales).

Abgeleiteter Ertrag:

1. Steuern, Abgaben usw.
2. Unter Umständen Teile des Unternehmergewinns, Unternehmerlohnes, der Arbeitslöhne usw., denen kein Aufwand gegenübersteht.

Den einzelnen Bestandteilen des Unternehmergewinnes entsprechen die Sonderziele der in der Unternehmungsgruppe vereinigten Wirtschafter. Diese Ziele stehen alle in einem beschränkten Gegensatz zueinander. So stehen die Ziele des Unternehmers im Gegensatz zu den Zielen der Nichtunternehmer, Arbeiter, Angestellte, Gläubiger usw.

Eine andere Gegensätzlichkeit trennt die Ziele des Erwerbs durch Kapital und des Erwerbs durch Arbeit. Die einzelnen Ziele können teilweise auch auf Kosten der andern ihre Durchsetzung finden. Auf jeden Fall muss aber in der kapitalistischen Wirtschaft das Unternehmerziel als Hauptziel der Unternehmung an erster Stelle stehen. Ein Vorherrschen unternehmerfremder Ziele hat den Zerfall der Unternehmung zur Folge.

Die einzelnen Glieder der Unternehmung können sich in den verschiedensten Formen in die beschriebenen Nebenziele teilen. Im extremen Fall stellt der Unternehmer alles Kapital der Unternehmung selbst zur Verfügung und leistet selbst sämtliche Arbeit (Einmannunternehmung)[1]). Der Unternehmungsgewinn wäre in diesem Falle gleich dem Unternehmergewinn + Unternehmerlohn + abgeleiteter Ertrag. Die typische Unternehmung zeigt heute in der Regel aber eine weitgehende Gliederung. Zum Beispiel der Unternehmer ist nur Kapitalgeber und oberster Leiter der Unternehmung. Die eigentliche ausführende Unternehmerarbeit wird durch Direktoren, Prokuristen und Angestellte besorgt. In der Unternehmung arbeitet fremdes und eigenes Kapital. Zwischen den Extremen der Einmannunternehmung und der reich-

[1]) Nicht zu verwechseln mit der „Einmanngesellschaft".

gegliederten Grossunternehmung gibt es eine Menge von Übergangsformen. Zum Beispiel der Angestellte kann auch an der Unternehmung beteiligt sein. Auch die Grenze zwischen dem kapitalgebenden Gläubiger und dem kapitalgebenden Unternehmer wird verwischt (so hat zum Beispiel der Aktionär einer Aktiengesellschaft oft mehr die Stellung eines Gläubigers als die eines Unternehmers).

Jede Unternehmungsform (Einzel- oder Gesellschaftsunternehmung, und hier wiederum Kapitalgesellschaft und Personengesellschaft) ist auch gekennzeichnet durch eine bestimmte Verflechtung der Unternehmungsziele.

Jedem Ziel entspricht ein bestimmter Erfolg. Der Unternehmungsgewinn läßt sich zwar als Ganzes absolut feststellen und messen, aber nur schwer relativ, weil ein Vergleich des Unternehmungsgewinnes mit dem Aufwand der Unternehmergruppe (Kapital und Arbeit) nicht ohne weiteres möglich ist (s. a. S. 23).

Wir können mit Bezug auf die in dem Unternehmungsgewinn zusammengefassten Ziele folgende Erfolgsarten unterscheiden:

1. Ziele des Arbeitserwerbs:
   a) Hoher Unternehmerlohn: Erfolg absolut, messbar,
   b) Lohn und Gehalt der Nichtunternehmer; Erfolg wie oben,
   c) Gesamtarbeitsertrag der Unternehmung: Erfolg absolut, als Summe von Unternehmerlohn + Fremdlohn.

Wenn der Arbeitsertrag verglichen wird mit dem Arbeitsaufwand, so lässt sich ein relativer Erfolg feststellen, die „wirtschaftliche Produktivität der Arbeit" (im Gegensatz zur „technischen Produktivität").

2. Ziele des Kapitalerwerbs:
   a) Unternehmergewinn, absolut oder im Verhältnis zum Eigenkapital als relativer Erfolg (Unternehmerrendite),
   b) Zins für Fremdkapital: absoluter und relativer Erfolg, als Rendite des Fremdkapitales,
   c) Zins für Mietkapital: absoluter Erfolg = Mietzins, relativ als Bruttorendite des Mietkapitales, oder Nettorendite mit Berücksichtigung der Abschreibung und der Unterhaltskosten.

d) Gesamtkapitalertrag: Erfolg absolut oder relativ als Unternehmungsrendite.

3. Ziele des abgeleiteten Erwerbs:
   Zum Beispiel: Steuerleistung. Der Erfolg kann nur absolut als geleistete Abgabe festgestellt werden, nicht jedoch relativ, da kein vergleichbarer Aufwand zum Beispiel des Fiskus vorliegt.

Die Vorziele der Unternehmung lassen sich in zwei Gruppen einteilen:

1. Möglichst niedrige Kosten im Verhältnis zum Ertrag:
   a) durch möglichst preiswerten Einkauf der Ware (Rohstoffe),
   b) durch möglichst niedrige Betriebskosten.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten der Erfolgsfeststellung. Absolut ist der Erfolg gegeben durch den Betrag der Kosten, relativ im Vergleich mit dem Ertragsumsatz, Betriebsleistung, Produktion usw. Wir nennen diese Erfolgsart „wirtschaftliche Produktivität" der Unternehmung. Die wirtschaftliche Produktivität des Betriebes besteht im Verhältnis der Betriebskosten zur technischen Betriebsleistung (Umsatzmenge, Produktionsmenge usw.).

Ein weiteres, dem Ziele niedrige Betriebskosten untergeordnetes Vorziel, ist die möglichst grosse technische Ergiebigkeit des Betriebs im Verhältnis zum technischen Aufwand. Der Erfolg kann absolut festgestellt werden oder relativ durch den Vergleich der technischen Aufwandseinheiten, zum Beispiel Arbeitsstunden, Rohstoff- oder Materialverbrauch usw. mit dem technischen Ergebnis. Je nach der Einheit des Aufwandes lassen sich die verschiedensten Arten „technischer Produktivität" unterscheiden, zum Beispiel die technische Produktivität der Arbeit, des Materials, der Maschinen, Gebäude, des Bodens usw. Die Feststellung der technischen Gesamtproduktivität eines Betriebes ist sinnvoll nicht möglich, weil die verschiedenen Aufwandseinheiten sich nicht zu einer einheitlichen Grösse zusammenfassen lassen.

Werner Sombart[1]) bezeichnet die technische Produktivität der Arbeit als Arbeitsproduktivität und die des Bodens als Boden-

[1]) Sombart Werner: „Produktivität", Weltwirtschaftliches Archiv. 28. Band (1928 II).

produktivität. Er beschränkt sich aber auf diese beiden Arten des Aufwands. Eine technische Produktivität der Maschine z. B. kennt er nicht. Dagegen unterscheidet er noch eine Produktivität der Volkswirtschaft. Es ist aber ohne weiteres verständlich, dass, wenn die Volkswirtschaft kein technisch bestimmbares Ziel hat und keinen fassbaren Aufwand leistet, eine solche Produktivität nicht ermittelt werden kann.

Die nächste Gruppe von Vorzielen will

2. Möglichst grosse Erträge im Verhältnis zu den Kosten.

Der absolute Erfolg ist bedingt einerseits durch die Marktlage und andrerseits durch die Verkaufsfähigkeit der Unternehmung. Ein relativer Erfolg ergibt sich durch Vergleich der Erträge mit den Kosten usw.

Das Vorziel niedrige Kosten im Verhältnis zu den Erträgen kann auch auf Kosten der Nichtunternehmer erreicht werden. Für die Unternehmung als Ganzes sind Löhne, Zinsen usw., kurz die Bestandteile des Unternehmungsgewinnes, keine Kosten. Die Unternehmungskosten decken sich also nicht mit den Unternehmerkosten. Nur durch eine Senkung der Unternehmungskosten (zum Beispiel Kosten der Warenbeschaffung) kann der Unternehmungsgewinn erhöht werden.

Die Vorziele stehen aber auch als Unternehmungsziele im Gegensatz einerseits (niedrige Kosten) zu anderen Unternehmungen (Lieferanten) und andrerseits (hoher Ertrag) zu den Haushaltwirtschaften oder weiteren Unternehmungen (Kunden).

Zusammenfassend sei noch einmal festgestellt: Abgesehen von den Schwierigkeiten und Fehlerquellen der Berechnung hat der reine Unternehmererfolg nur sekundäre Bedeutung für die Beurteilung der Unternehmung im Rahmen der Gesamtwirtschaft. Bedeutsamer dagegen ist in dieser Hinsicht der Unternehmungsgewinn und wenn feststellbar, der relative Unternehmungserfolg. Aber auch die Bedeutung des Unternehmungsgewinnes ist beschränkt; denn er kann auch entstehen:

1. Durch unverhältnismässig hohe Verkaufspreise (auf Kosten der Kunden),

2. durch Preisdruck auf dem Einkaufsmarkt (auf Kosten der Lieferanten).

In beiden Fällen wird irgendeine Macht- oder Monopolstellung ausgebeutet.

Wenn es gelingt, den Unternehmungsaufwand, Kapital und Arbeit auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen, ist es möglich, durch Vergleich mit dem Unternehmungsgewinn einen relativen Unternehmungserfolg zu berechnen, der es erlaubt, gleichartige Unternehmungen, die mit denselben Einkaufs- und Verkaufspreisen arbeiten, nach ihrer Bedeutung in der Gesamtwirtschaft zu vergleichen. Die Unternehmung mit dem grösseren Unternehmungserfolge wäre für die Volkswirtschaft dann wertvoller. Kapital- und Arbeitsaufwand können leicht irgendwie summiert werden, wenn die zu vergleichenden Unternehmungen mit dem gleichen Kapital- und dem gleichen Arbeitsaufwand auskommen, oder wenn Kapital und Arbeit gleichermassen zur Verfügung stehen, was zum Beispiel bei herrschender Arbeitslosigkeit nicht der Fall ist, denn dann ist es für den Ausgleich der Gesamtwirtschaft nicht gleichgültig ob in der einen Unternehmung mehr Kapital oder mehr Arbeit aufgewendet wird.

b) Die nicht unternehmungsweise Erwerbswirtschaft.

Dort, wo das Hauptziel einer Erwerbswirtschaft nicht mehr die Unternehmerrendite ist, kann von einer Unternehmung im engeren Sinne nicht mehr die Rede sein. Nach der Gruppierung der Ziele können wir ausser der Unternehmung noch drei typische Arten der Erwerbswirtschaften unterscheiden.

1. Die arbeitsbestimmte Erwerbswirtschaft.

Zu ihr gehören zum Beispiel die einfachen Handwerks- und Bauernbetriebe. Hauptziel ist nicht die Rentabilität, sondern ein möglichst hoher Unternehmerlohn. Erwerbsmittel ist vorwiegend die Unternehmerarbeit und nicht das Unternehmerkapital. Die Rendite ist also nur von nebensächlicher Bedeutung.

2. Die Genossenschaften.

Ihr Hauptziel ist irgendeine Dienstleistung für Genossenschafter. Die Unternehmerrendite hat auch hier als Erfolgsart sekundäre Bedeutung. Die Leistung für die Genossenschafter ist je nach der Art der Genossenschaft verschieden. Für die Konsumentengenossenschaft zum Beispiel besteht als Hauptziel der preiswerte Verkauf an die Genossenschafter. Der Erfolg findet sein Mass beim Verkauf zu den üblichen Marktpreisen in der Höhe der Rückvergütung oder in der wirtschaftlichen Produktivität der Genossenschaft (möglichst niedrige Kosten im Verhältnis zum Umsatz), wenn die Verkaufspreise unter den üblichen Marktpreisen festgesetzt werden.

3. Die gemeinnützigen Erwerbswirtschaften.

Hauptziel sind Dienstleistungen gemeinnütziger Art, d. h. Dienste, die sich nicht auf den Kreis der Genossen beschränken. Der Ertrag soll im allgemeinen nur die Kosten decken. Die Rendite ist nicht Ziel des Betriebes. Unter Umständen können auch vorübergehende Verluste getragen werden (Beispiel: Betrieb eines Theaters usw.). Auch die öffentlichen Erwerbswirtschaften haben sehr oft gemeinnützigen Charakter. Der Erfolg der gemeinnützigen Erwerbswirtschaft ermisst sich an den geleisteten Diensten, und relativ durch den Vergleich des Aufwandes mit der Leistungseinheit.

c) Die Erwerbsgesinnung.

Die Erwerbsgesinnung ist ein Modus der Wirtschaftsgesinnung. Als objektive Erwerbsgesinnung wirkt sie begrenzend bei der Verfolgung subjektiver Erwerbsziele zur Wahrung und Schaffung der Wirtschaftsgemeinschaft. Sie verhindert die rücksichtslose Durchsetzung gegen die übrigen Glieder der Gesamtwirtschaft. Von grosser Bedeutung ist die Wirtschaftsgesinnung auch für das Zusammenwirken der Unternehmungsglieder (Unternehmer, Angestellte, Arbeiter und Gläubiger).

Die Art der Erwerbsgesinnung ist nicht ohne weiteres an eine bestimmte Form der Erwerbswirtschaft gebunden.

III. Ziel und Erfolg in der Gesamtwirtschaft.

1. Allgemeines.

Nachdem wir in grossen Zügen Ziel und Erfolg der Einzelwirtschaft und der individuellen Wirtschaftshandlung untersucht haben, können wir uns den gesamtwirtschaftlichen Einheiten, die aus deren Zusammenwirken entstehen, zuwenden.

Welche gesamtwirtschaftlichen Einheiten sind nun zu untersuchen? Sollen wir uns an die wörtliche Bedeutung des Begriffes Volkswirtschaft halten und also nur die nationale Gesamtwirtschaft in den Kreis unserer Betrachtungen ziehen, oder soll unter Volkswirtschaft die universale Gesamtwirtschaft schlechthin verstanden werden? Weder das eine noch das andere wäre sinnvoll; denn die heutige universale Wirtschaft (Weltwirtschaft) baut sich nicht unmittelbar aus unabhängigen Einzelwirtschaften auf, sondern immer bewusster aus dem Gegen-, Neben- oder Miteinander nationaler (staatlicher) Gesamtwirtschaften. Innerhalb der nationalen Gesamtwirtschaft haben jedoch, seit dem Verschwinden der regionalen Zollschranken, kleinere gesamtwirtschaftliche Einheiten nur noch geringe Bedeutung. Ebenfalls, wenigstens vorläufig noch, von geringerer Bedeutung sind auch die internationalen Gesamtwirtschaftseinheiten („Wirtschaftsblöcke"). Dagegen vollzieht sich in dieser Hinsicht gegenwärtig ein deutlicher Wandel[1]).

Wir können daher unsere Untersuchung auf die universale und nationale Gesamtwirtschaft beschränken. Da aber die universale Gesamtwirtschaft als Gesamtwirtschaft eigener Art aus den Verflechtungen nationaler Gesamtwirtschaften (Volkswirtschaft i. e. S.) besteht, müssen wir uns notwendigerweise zuerst mit der nationalen Volkswirtschaft, dem wichtigsten Typus der Gesamtwirtschaft, beschäftigen.

Bevor wir aber die einzelnen gesamtwirtschaftlichen Einheiten untersuchen, wollen wir überlegen, welche theoretischen Möglichkeiten zur Bildung gesamtwirtschaftlicher Ziele bestehen. Die Möglichkeit, solche Ziele zu ermitteln ist ja, wie an anderer Stelle

[1]) Salin Edgar: Wirtschaft und Staat. Drei Schriften zur deutschen Weltlage, Berlin 1932.

schon ausgeführt (S. s. 3), Voraussetzung für die Feststellung eines Erfolges der Volkswirtschaft (Gesamtwirtschaft).

Wir wissen, dass Gesamtziele nur aus den individuellen Zielen der Wirtschafter entstehen können. Der erste Teil unserer Abhandlung war daher der Untersuchung der individuellen Ziele im allgemeinen und der wirtschaftlichen im besonderen gewidmet.

Wie können nun aus individuellen Wirtschaftszielen Gesamtziele entstehen?

Ein Gesamtziel liegt dann vor, wenn gleichartige Individualziele subjektiven Inhalts gemeinsam von der Gesamtheit aller Wirtschafter erstrebt werden, oder wenn ein gemeinsames Ziel objektiver Art allen Wirtschaftsindividuen gesetzt ist. Mit anderen Worten: ein Gesamtziel kann entstehen:

1. aus dem Zusammenwirken aller Wirtschafter zur Erreichung gleichartiger subjektiver (immanenter) Wirtschaftsziele als subjektives Gesamtziel (Verbandsziel);

2. als objektives Gesamtziel mit übersubjektiver Bedeutung (Wirtschaftsgemeinschaft). Individuell offenbart sich dieses Ziel als objektive Wirtschaftsgesinnung.

Das Bestehen von Gesamtzielen subjektiven Inhalts (Verbandsziele) setzt immer bis zu einem gewissen Grade das Vorhandensein eines objektiven Gesamtzieles voraus, und umgekehrt kann das objektive Gesamtziel sich nur in der Ordnung immanenter Wirtschaftsziele auswirken. Das objektive Gesamtziel ist immer ein formales, auf die Regelung des subjektiven Wirtschaftens gerichtetes.

Werden nun die wichtigsten subjektiven Wirtschaftsziele durch ihre Gleichartigkeit allein schon zu Gesamtzielen? Für jedes Wirtschaftssubjekt bestehen zum Beispiel die gleichen wichtigen subjektiven Verbrauchsziele, wie das der Lebenserhaltung usw. Kann hier ohne weiteres von einem Gesamtziel und dementsprechend von einem Gesamterfolg die Rede sein? Nein; denn Voraussetzung für das Entstehen eines Gesamtziels ist, dass gleichartige Individualziele im gemeinsamen Miteinander und nicht in einem beziehungslosen Nebeneinander oder Gegeneinander erstrebt werden. Nun besteht aber die Möglichkeit, dass gleichartige subjektive Ziele, die gegen ein gemeinsames Objekt

(Gegner, Widerstand) durchgesetzt werden sollen, sich zu einem kollektiven Ziel v e r b i n d e n. Wir nennen diese Verbindung V e r b a n d. Die Verbandsziele sind in der Regel aber nur Kollektivziel für eine bestimmte „Interessentengruppe" und nicht für die Gesamtheit aller Wirtschafter. Nur ein universaler Verband aber, der alle Wirtschafter restlos umfassen würde, hätte ein reines Gesamtziel[1]).

Durch die Art der Verbandsbildung oder die Art der Zusammenfassung (Organisation) des individuellen Wirtschaftens ist der Aufbau der historischen Volkswirtschaft gekennzeichnet. Die folgende Untersuchung der Gesamtwirtschaft muss daher die grundsätzlichen (extremen) Möglichkeiten der gesamtwirtschaftlichen Organisation auseinanderhalten, um die verschiedenen Möglichkeiten subjektiver Gesamtziele zu bestimmen.

Je umfassender ein Verband ist, um so grössere gesamtwirtschaftliche Bedeutung hat sein Verbandsziel.

Das o b j e k t i v e W i r t s c h a f t s z i e l ist schon seinem Wesen nach ein echt gesamtwirtschaftliches. Es will die Einheit (Ausgeglichenheit) der Gesamtwirtschaft im Dienste der Gemeinschaft durch Einordnung und Begrenzung des subjektiven Strebens (Interessen). Die Einheit der Gesamtwirtschaft kann sich nur ü b e r und in den subjektiven Wirtschaftszielen verwirklichen. Sie ist daher als objektives Überziel zum vornherein ein echtes Gesamtziel. Wir bezeichnen dieses Ziel als W i r t s c h a f t s g e m e i n s c h a f t. Das Ziel Wirtschaftsgemeinschaft entsteht als gesamtwirtschaftliches aus der Objektivität der individuellen Wirtschaftsgesinnung. Die Wirtschaftsgemeinschaft äussert sich konkret als derjenige Zustand der Gesamtwirtschaft, der zur Erhaltung der Gemeinschaft notwendig ist (Ausgeglichenheit, Verhältnismässigkeit). Die Wirtschaftsgemeinschaft äussert sich in der Begrenzung des subjektiven (egoistischen) Wirtschaftens, in einer Angleichung der subjektiven Einkommen, im Ausgleich der gegensätzlichen Interessen. Der Idee nach ist die Gemeinschaft immer universal. Praktisch ist die menschliche und meist nur die staatliche (nationale) Gemeinschaft objektives Ziel.

[1]) Vgl. auch Lüthje Hans: Volkswirtschaftliches Interesse, Gesamtinteresse und Gemeinwohl. Berlin, Leipzig, Wien 1931.

Die Wirtschaft dient der Gemeinschaft

1. durch Erhaltung des einzelnen als Glied (nicht als Zerstörer, „Verbrecher") der Gemeinschaft. Die subjektiven Wirtschaftsziele, letztendlich die Verbrauchsziele, des einzelnen haben also insoweit auch objektive Bedeutung;
2. durch Erfüllung der dem Schutze der Gemeinschaft dienenden Verbrauchsziele (Gemeinschaftsbedürfnisse i. e. S., zum Beispiel Bedürfnisse des Staates).

Ein Mittel (Vorziel) zur Erreichung der Wirtschaftsgemeinschaft ist die Wirtschaftsordnung. Endziel jeder dauernden Gesamtwirtschaftsordnung ist daher die Wirtschaftsgemeinschaft. Eine „Wirtschaftsordnung", die ausschliesslich den subjektiven Zielen einzelner oder einzelner Gruppen auf Kosten der übrigen dient, muss sich schliesslich selbst zerstören. Ohne Begrenzung des subjektiven Wirtschaftsstrebens ist eine beständige Gesamtordnung nicht denkbar. Jede reale, tatsächliche Wirtschaftsordnung will nur als Endziel die Gemeinschaft, primär ist sie aber eine Form der Durchsetzung subjektiver Wirtschaftsziele im Rahmen der Gesamtwirtschaft.

Wenn die Wirtschaftsordnung gemeinsame subjektive Wirtschaftsziele auch inhaltlich bestimmt, so wird sie zum Wirtschaftsplan. Der Wirtschaftsplan ist eine straffe Form der Wirtschaftsordnung. Jede Wirtschaftsordnung ist bis zu einem gewissen Grad auch Wirtschaftsplan. (Somit könnte man in gewissem Sinne bei jeder Wirtschaftsordnung von „Planwirtschaft" sprechen.) Der Unterschied zwischen der extremen Vollplanwirtschaft und der extrem beziehungslosen Wirtschaft ist nur ein gradueller. In der Vollplanwirtschaft erfolgt das individuelle Wirtschaften unter höchstmöglicher Zentralisation und in der ungebundenen Wirtschaft unter grösster Dezentralisation.

Die Wirtschaftsordnung ist nicht unbedingt an eine bestimmte Wirtschaftsgesinnung gebunden. Als Zwangsordnung kann sie auch gegen eine subjektiv gesinnte Minderheit durchgeführt werden. Durch die Form der Wirtschaftsordnung kann auch bis zu einem gewissen Grade erzieherisch auf die Wirtschaftsgesinnung eingewirkt werden. Jede Zwangsordnung hat aber, wie auch die Erziehung, ihre realen Grenzen. Es ist gerade für die Wirtschaft

bezeichnend, dass in der Regel nicht die Zwangsordnung die tatsächliche Wirtschaftsordnung formt, sondern umgekehrt: die herrschende, tatsächliche und freiwillige Wirtschaftsordnung schützt sich nachträglich durch eine ihr entsprechende Zwangsordnung. Eine Zwangsordnung beschränkt sich auf den Machtbereich der organisierten Gemeinschaft (Staat). Die tatsächliche Wirtschaftsordnung umfasst aber heute nicht mehr die nationale Gesamtwirtschaft allein, sondern weitgehend auch die universale Gesamtwirtschaft (Weltwirtschaft). Die universale Wirtschaftsordnun kann aber nur als freiwillige bestehen, solange sie von keinem staatlichen Machtbereiche getragen wird, oder von einer führenden Weltmacht erzwungen wird.

Die verschiedenen Formen der Wirtschaftsordnung setzen, als freiwillige wenigstens, einen mehr oder weniger starken Grad der Objektivität der Wirtschaftsgesinnung voraus. Im Rahmen des durch die Erziehung zu Erreichenden muss sich daher die Wirtschaftsordnung der tatsächlichen Wirtschaftsgesinnung anpassen. Umgekehrt schafft sich die herrschende Wirtschaftsgesinnung, wie bereits erwähnt, eine entsprechende Wirtschaftsordnung. Die Wirtschaftsordnung als tatsächliche und freiwillige ist immer der Ausdruck einer bestimmten Wirtschaftsgesinnung.

Der Erfolg in bezug auf das Gesamtziel Wirtschaftsgemeinschaft ist, auch als absoluter, nur schwer zu ermitteln. Er ist um so grösser, je stärker die Objektivität der Wirtschaftsgesinnung ist. Konkret ist die Intensität der Wirtschaftsgemeinschaft auch an der Tauglichkeit der Gesamtwirtschaft zur Erfüllung der im Rahmen der Gemeinschaft möglichen und notwendigen Verbrauchsziele erkennbar. Diese Ausgeglichenheit der Gesamtwirtschaft kann praktisch auch durch die Mittel der Konjunkturbeobachtung bis zu einem gewissen Grade erfasst werden. Eine Messbarkeit der Intensität der Wirtschaftsgemeinschaft ist aber unmöglich.

Negativ ist die Erfolgsfeststellung leichter möglich. Ein Misserfolg äussert sich in der Zerrüttung der Gesamtwirtschaft. Die Subjektivität der Wirtschaftsgesinnung ist eine wesentliche Ursache der modernen Wirtschaftskrisen. Denn ein geringer Erfolg im Hinblick auf das wirtschaftliche Hauptziel (immanentes Ziel) hätte zwar eine Minderung des Wirtschaftsertrages zur Folge, jedoch keine

Wirtschaftskrise. Die mittelalterliche, religiös gebundene Wirtschaft kannte zwar auch schlechte Zeiten, aber keine Krisen im heutigen Sinne. Die Zerrüttung der Wirtschaftsgemeinschaft ist gleichzeitig auch eine Zerrüttung der allgemeinen Gemeinschaft, also im Grunde genommen K u l t u r k r i s e.

Die Untersuchung der heutigen Krise in ihrer Intensität und Ausdehnung zeigt ohne weiteres ihre weltwirtschaftliche Bedingtheit. Auch Länder mit verhältnismässig ausgeglichener Nationalwirtschaft werden infolge ihrer weltwirtschaftlichen Verflechtung empfindlich gestört. Die universale Wirtschaftsgemeinschaft ist geschwächt und bedroht durch die „nationale Subjektivität" oder, was dasselbe ist, die national begrenzte Objektivität der Wirtschaftsgesinnung. Im politischen Nationalismus findet die „nationale Subjektivität" ihren entsprechenden Ausdruck. Der wirtschaftliche Nationalismus ist aber, wie jede Form des Nationalismus, n i c h t die Folge eines hohen Grades der nationalen Gemeinschaft; denn eine Nation, deren Einheit gesichert ist, bedarf nicht eines übersteigerten Nationalismus. Dazu kommt allerdings ein durch die Entwicklung der Produktionstechnik möglich gewordener, sich immer deutlicher abzeichnender Umbau der Weltwirtschaft zugunsten einer strafferen, staatlichen Beherrschung der nationalen Gesamtwirtschaft.

2. Die nationale Gesamtwirtschaft (Volkswirtschaft i. e. S.).

Um das gesamtwirtschaftliche Wesen der nationalen Volkswirtschaft zu erkennen, nehmen wir an, die zu untersuchende Volkswirtschaft sei nach aussen absolut geschlossen und unabhängig (autark).

Nun zeigt sich aber sofort eine weitere Schwierigkeit. Wir kennen wohl zum Beispiel eine deutsche, schweizerische, italienische, russische Volkswirtschaft usw. in ihrer geschichtlichen Einmaligkeit. Die Volkswirtschaft aber als feststehender Typus hat keine Wirklichkeit. Da wissenschaftliche Theorie gesamthafte Schau sein soll, dürfen wir uns nicht auf eine bestimmte historische Volkswirtschaft allein beschränken. Wir müssen deshalb von den wichtigsten Möglichkeiten volkswirtschaftlicher Organisation ausgehen, um zu einem umfassenden Ergebnis zu gelangen.

Als extreme Möglichkeiten ergeben sich folgende Formen der Volkswirtschaft:

1. die extrem beziehungslose Wirtschaft. Sie besteht aus lauter autarken Einzelwirtschaften;
2. die extrem gebundene Volkswirtschaft, die Vollplanwirtschaft. Sie ist eine einzige, grosse nach einheitlichem Plane zentral geleitete Wirtschaft.

Die wirklichen Formen der Volkswirtschaft liegen zwischen diesen theoretischen Extremen.

Eine mittlere Form ist die typische kapitalistische Marktwirtschaft, mit der wir uns noch eingehender zu beschäftigen haben.

a) Ziel und Erfolg in der extrem beziehungslosen Wirtschaft.

Angenommen, die Bürger eines Staates lebten jeder allein oder höchstens mit ihrer Familie oder Sippe auf ihrem Hofe, in wirtschaftlicher Hinsicht vollkommen selbständig und abgeschlossen, also autark, so hätten wir die extrem beziehungslose Wirtschaft. Von einer Volkswirtschaft im heutigen Sinne könnte nicht gesprochen werden. Die wirtschaftlichen Beziehungen würden sich auf die vorübergehende Unterstützung notleidender Volksgenossen beschränken.

Wie steht es nun um Ziel und Erfolg in einer solchen Volkswirtschaft, die aus dem blossen Nebeneinander, nicht aber aus dem Gegen- und Miteinander der Einzelwirtschaften bestünde?

Die im vorigen Abschnitt beschriebene Einzelwirtschaft der kapitalistischen Marktwirtschaft erfährt in ihren Zielsetzungen durch das Wegfallen des Marktes einige Modifikationen. Alle durch den Markt bedingten Ziele und Erfolge verschwinden. Eine Rentabilität, eine wirtschaftliche Produktivität usw. gibt es also nicht. Der Erfolg der Erwerbswirtschaft kann absolut festgestellt werden durch die Ermittlung des Güterertrages im Vergleich mit den von der Haushaltwirtschaft inhaltlich bestimmten Erwerbszielen. Die Feststellung eines relativen Erwerbserfolges ist nur möglich durch die Ermittlung der technischen Produktivität in ihren ver-

schiedenen Formen, insbesondere aber als technische Produktivität der Arbeit.

Da Art und Menge der zu erzeugenden Güter eindeutig durch die Bedürfnisse der Haushaltwirtschaft bestimmt sind, ist eine Übererzeugung als Dauererscheinung in einer solchen Wirtschaft nicht denkbar. Der Güterertrag ist ausser vom individuellen Wirtschaftserfolg nur von der Natur abhängig. Diese Wirtschaft wäre daher im übrigen krisenfest. Die modernen Wirtschaftskrisen sind ja nicht mehr die Folge von Missernten und Seuchen.

Da keine Gegensätzlichkeit in den subjektiven Zielsetzungen der autarken Einzelwirtschaften besteht, können die gleichartigen Einzelziele scheinbar ohne weiteres zu einem Gesamtziele zusammengefasst werden. Die Summe der Einzelerfolge scheint gleich dem Wirtschaftserfolg der Volkswirtschaft zu sein. Könnten beispielsweise die Naturalerträge der Einzelwirtschaften zu „Normalpreisen“[1]) bewertet werden, so wäre scheinbar das Volkseinkommen zu ermitteln durch Summierung der Einzeleinkommen. Da aber diese willkürliche Bewertung der Güter ihre Eignung für den individuellen Verbrauch (Verbrauchs- und Gebrauchswert) höchstens annähernd zum Ausdruck bringen könnte, wäre ein auf diese Weise ermittelter Erfolg der Erwerbswirtschaft nicht ohne weiteres massgebend für den Erfolg der Haushaltwirtschaft, auf den es ja letzten Endes ankommt.

In Wirklichkeit liegt auch hier kein echtes gesamtwirtschaftliches Ziel vor; denn die Gesamtheit der Einzelwirte will kein inhaltlich gleiches Ziel von der gekennzeichneten Art. Nur dann, wenn zum Beispiel das Ziel grösstmögliches Volkseinkommen von allen gemeinsam erstrebt würde, handelte es sich um ein echtes, nicht nur formelles Gesamtziel.

Immerhin besteht bei dem ausschliesslichen Nebeneinander der beziehungslosen Wirtschaft die Möglichkeit durch Summierung der Einzelerfolge annähernd Auskunft über den Gesamterfolg selbst zu erhalten. Wie sich dagegen die Summe der Einzelerfolge (z. B. das Volkseinkommen) auf die einzelnen Glieder der

[1]) Der Begriff Preis setzt zwar einen Markt voraus; der Begriff Wert würde sich — abgesehen von seiner sonstigen Vieldeutigkeit — besser eignen.

Volkswirtschaft verteilt, ist aus diesem formellen Summenerfolg nicht ersichtlich.

Die extrem beziehungslose Gesamtwirtschaft ist vollkommen verbandsfrei; irgendein subjektives Gesamtziel kennt sie also nicht.

Eine Gesamtwirtschaft wäre aber nicht vorhanden, wenn das Wirtschaften der einzelnen sich als Selbstverständlichkeit im absoluten Nebeneinander vollziehen würde. Diese Beschränkung des subjektiven Wirtschaften auf einen eng umgrenzten Raum ist auch eine Art Wirtschaftsordnung, die sich nach dem Grundsatz der grösstmöglichen Dezentralisation aufbaut. Sie lässt dem einzelnen weitgehendeste Freiheit und Verantwortung für sein Wirtschaften. Die einzige Beschränkung seines subjektiven Wirtschaftens besteht in seiner Selbstbeschränkung und Selbstgenügsamkeit. Übergriffe in andere Wirtschaftsbereiche, ausser der Hilfe in Notfällen, wären Störungen der Wirtschaftsordnung. Eine solche Organisation hätte den Vorteil der Einfachheit und der Übersichtlichkeit. Sie verzichtete aber auf alle Vorteile, die aus dem Zusammenwirken einer Gesamtheit (durch Arbeitsteilung) entstehen können.

Jede Wirtschaftsordnung setzt einen bestimmten Ordnungswillen voraus. Die Erhaltung des einzelnen in seiner Selbständigkeit ist ohne wirksame Zwangsordnung um so leichter möglich, je stärker die Objektivität der individuellen Wirtschaftsgesinnung, oder je grösser der Erfolg in der Erreichung des Überzieles der Wirtschaft, die Intensität der Wirtschaftsgemeinschaft ist.

Auch für die extrem beziehungslose Gesamtwirtschaft besteht also das objektive Gesamtziel. Dagegen kennt sie, wie bereits ausgeführt, kein subjektives Gesamtziel.

b) Ziel und Erfolg in der extrem gebundenen Volkswirtschaft (Vollplanwirtschaft).

In der extrem gebundenen Volkswirtschaft ist das isolierte Nebeneinander der beziehungslosen Gesamtwirtschaft und das marktwirtschaftliche Gegen- und Miteinander der Konkurrenzwirtschaft aufgehoben. An ihrer Stelle steht das planmässig geleitete Miteinander der wirtschaftenden Individuen. Die Vielzahl

der Einzelwirtschaften ist aufgegangen in einer einzigen grossen Einzelwirtschaft, die zugleich Gesamtwirtschaft ist.

Wie die extrem beziehungslose Wirtschaft hat auch die Vollplanwirtschaft keinen Markt und keine Marktpreise. Geld und Geldrechnung müssen aber nicht unbedingt wegfallen. An Stelle der Marktpreise können feste „Normalpreise" (Verrechnungspreise) zur Anwendung kommen.

Die Vollplanwirtschaft würde, ihren Aufgaben entsprechend, in zwei wesentlich verschiedene Abteilungen zerfallen:

1. Die Verbrauchsabteilung (Konsumtionsabteilung),
2. Die Erwerbsabteilung (Produktionsabteilung).

Beide Abteilungen müssten nach einem einheitlichen, zusammenfassenden Plane geleitet sein. — Die russische Planung zum Beispiel beschränkt sich im grossen und ganzen auf die Produktionsabteilung, ist also keine Vollplanwirtschaft, die im übrigen in Russland in mehrfacher Hinsicht keine praktische Verwirklichung gefunden hat. —

Die Ziele der Verbrauchsabteilung wären, insofern sie nicht marktwirtschaftlich bedingt sind, dieselben, wie wir sie bereits bei der Einzelhaushaltung kennen lernten. Entsprechendes gilt auch für den Erfolg.

Nun bietet aber die Einzelhaushaltung keine besonderen Schwierigkeiten, da der erfolgsnotwendige Verbrauch durch die enge Verbindung zwischen Haushaltungsleitung und individuellem Verbraucher gesichert ist. Anders liegt aber der Fall in der planwirtschaftlichen Gesamthaushaltung.

Die Leitung der Haushaltabteilung erfordert einen Verbrauchsplan, der aber unmöglich alle individuellen Verschiedenheiten der Bedürfnisse berücksichtigen kann. Der Verbrauch muss daher notwendigerweise einheitlich geregelt, d. h. „rationiert" werden. Die Unverhältnismässigkeit des Verbrauchsplanes, oder die „unrationelle Rationierung", tritt nicht schwerwiegend in Erscheinung, solange sich der Verbrauch auf das Lebensnotwendige beschränkt. Der Erfolg der Verbrauchsabteilung ist also nicht nur durch eine mangelhafte, sondern mindestens ebensosehr auch durch eine reichliche, aber mit Bezug auf die Verbrauchsziele unzweckmässige Versorgung bedroht. Das Ziel der

nackten Lebenserhaltung ist bei allen Individuen ziemlich gleichartig. Eine stärkere Differenzierung setzt erst ein bei den Zielen der Lebensgestaltung. Ausserdem verlangt jedes neue Gut eine Anzahl Ergänzungsgüter. Ohne Hosenträger lässt sich zum Beispiel im Notfalle zweifellos auskommen; aber wozu taugen die Hosenträger, wenn keine Knöpfe erhältlich sind?

Der von der Verbrauchsabteilung aufgestellte Verbrauchsplan bestimmt Art, Menge und Qualität der von der Produktionswirtschaft zu beschaffenden Güter; er bildet also die Grundlage für die Gestaltung der Produktionsabteilung.

Auf den ersten Blick möchte man annehmen, dass der Erfolg der Produktionsabteilung ähnlich, wie für die Unternehmung ermittelt werden könne. So sei etwa eine Rentabilität der Erwerbsabteilung feststellbar usw. Der Schein trügt, wie sich bei näherer Untersuchung herausstellt.

Die Produktionsabteilung hat nicht etwa als Ziel einzig die Herstellung einer möglichst grossen Gütermenge, sondern die Beschaffung einer genau bestimmten Güterkombination. Der Produktionsplan muss also enthalten:

1. Art, Menge und Qualität[1]) der notwendigen Verbrauchsgüter gemäss Verbrauchsplan;
2. Art, Menge und Qualität der Produktionsgüter (Güter mittelbaren Verbrauchs), die für die Herstellung der Verbrauchsgüter erforderlich sind.

Diese beiden Gruppen (Produktionskapital und Konsumtionsfonds) müssen in richtigem Verhältnis zueinander erzeugt werden. Die vorgesehenen Verbrauchsgüter zum Beispiel lassen sich aber nicht herstellen, wenn die dafür notwendigen Produktionsanlagen fehlen. Der Ausbau des Produktionsapparates kann auch auf Kosten des Verbrauchs erfolgen. Auf die Dauer entsteht dann ein Missverhältnis zwischen Produktionsgüterindustrie einerseits und Verbrauchsgüterindustrie andrerseits. Aber auch die Herstellung

[1]) Die Nichterfüllung des Planes hinsichtlich der vorgeschlagenen Qualität der zu produzierenden Waren hat zum Beispiel das Plangebäude Russlands an vielen Stellen aus dem Gleichgewicht gebracht. Vgl. Dobbert, Gerhard: Die rote Wirtschaft, Probleme und Tatsachen. Ein Sammelwerk, herausgegeben von Dobbert, Gerhard, Königsberg und Berlin, 1932.

der verschiedenen Arten von Produktionsgütern muss im richtigen Verhältnis erfolgen. Es werden zum Beispiel zuviel Elektromotoren gebaut, wenn die noch zu errichtenden Elektrizitätswerke erst nach Jahren die für ihren Betrieb notwendige Energie liefern usw.

Die Produktionsabteilung, die sich etwa gliedern würde in Abteilungen der Industrie, der Urproduktion, des Verkehrs[1]), der Verteilung usw., gleicht, je grösser und reicher ihr Ausbau ist, immer mehr einer komplizierten Maschine, die, auch wenn im grossen und ganzen fertig konstruiert, solange nicht richtig in Betrieb gesetzt werden kann, als noch einzelne Bestandteile fehlen.

Die ergänzenden Bestandteile können allerdings bei einer nicht restlos geschlossenen Volkswirtschaft vom Auslande bezogen werden. Damit entsteht aber eine für die ganze Planmässigkeit bedenkliche Abhängigkeit vom Ausland. So unterliegt zum Beispiel Russland gegenwärtig einem unbedingten Import- und Exportzwang. Die Durchführung des „Fünfjahresplanes" wurde unerwarteterweise durch die Weltwirtschaftskrise bedroht; denn die vorgesehene Exportmenge der für Russland zum Teil lebensnotwendigen Güter (Getreide usw.) reichte infolge der unvorhergesehen niedrigen Weltmarktpreise nicht aus zur Beschaffung der für den plannotwendigen Import gebrauchten Devisen[2]).

H a u p t z i e l der Planwirtschaft ist die Verhältnismässigkeit der Gesamtwirtschaft mit Rücksicht auf die Verbrauchsziele. Der Erreichung dieses Hauptzieles dienen zwei Vorziele:

1. Verhältnismässigkeit des Planes (Planungsziel);
2. Planerreichung (Planziel).

Das erste Vorziel erfüllt sich in der Aufstellung eines P l a n e s, durch dessen Ausführung die Verhältnismässigkeit der Gesamtwirtschaft gewährleistet ist. Der Plan kann statisch oder dynamisch sein. Der dynamische Plan sieht eine Ausweitung der Wirtschaft vor. Jeder dynamische Plan muss schliesslich einmal durch einen statischen Plan abgelöst werden. Kurzfristig sichtbare Mängel des Planes können laufend beseitigt werden (beweglicher Plan).

---

[1]) Das Verkehrswesen beispielsweise hat als „Engpass" die Ausführung des Fünfjahresplans behindert.
Dobbert Gerhard: a. o. Knickerbocker H. R.: Der Aussenhandel.

[2]) Dobbert Gerhard: a. o. Knickerbocker H. R.: Der Aussenhandel.

Der Planungserfolg, d. h. die Verhältnismässigkeit des Planes, erweist sich erst in seiner Ausführung. Da jeder dynamische Plan seine endgültige Auswirkung erst mit dem notwendig einmal eintretenden Ende der Dynamik zeigt, ist die Gefahr einer Missplanung um so grösser, je stärker und langdauernder die Dynamik sein soll. Solange ein Werk noch im Rohbau ist, lassen sich Fehler leichter verbessern. Ob das fertige Gebäude seinem Zwecke aber entspricht, zeigt endgültig erst der Gebrauch.

Das Ende der Erfolgsperiode (Planzeit) muss sinngemäss mit dem Ende der geplanten Dynamik (Entwicklungsperiode) zusammenfallen. Die Plandauer muss also mit je einer Entwicklungsperiode der Wirtschaft zusammenfallen. Ein dynamischer Plan, der nicht den Endzustand der zu entwickelnden Wirtschaft voraussieht, wäre mit einem „Bauplan" zu vergleichen, durch den nicht schon zu Beginn der Bautätigkeit festgelegt ist, wie das fertige Gebäude zu gestalten sei [1]).

Der Erfolg des zweiten Vorziels, der Planerfolg, lässt sich absolut und relativ feststellen und messen. Der grösste Erfolg liegt in der 100-prozentigen Erreichung des Planes. Der Erfolg ist um so kleiner, je weiter das tatsächlich Erreichte vom Plane abweicht. Eine Abweichung ist sowohl nach oben als nach unten möglich. Auch eine Abweichung nach oben kann ebenso schädlich sein, wie ein Nichterreichen des Planes; denn die geplante Verhältnismässigkeit wird in jedem Fall gestört. Nur, wenn die Abweichungen überall in demselben Verhältnis nach oben oder unten stattfinden, so dass der Plan im richtigen Verhältnis erweitert oder beschnitten wird, bedeutet diese eine planentsprechende Abänderung des Planes durch seine Ausführung.

Überschreitungen eines dynamischen Planes sind weniger bedenklich als Unterschreitungen, solange die auszuweitende Wirtschaft ihren Endzustand noch nicht erreicht hat. In Russland zum Beispiel kommt zur Dynamik hinzu noch ein ausgesprochener Gütermangel auf allen Gebieten, so dass der Misserfolg der Planüberschreitung vorläufig noch geringe praktische Bedeutung hat.

[1]) Entsprechendes gilt für jede Art Wirtschaftsplan, also in dieser Hinsicht auch für das Staatsbudget.

Zusammenfassend ist über den Erfolg der Planwirtschaft folgendes zu sagen:

Hauptziel der Planwirtschaft ist die Verhältnismässigkeit der Wirtschaft als Ganzes und in ihren Teilen im Hinblick auf die Verbrauchsziele. Der Enderfolg der Planwirtschaft zeigt sich in der Erfüllung der Verbrauchsziele. Ein solches Verbrauchsziel kann auch politischer Art sein, z. B. Erreichung militärischer Sicherheit und nationale Unabhängigkeit [1]). Der Verbrauchserfolg lässt sich nicht messen; er kann höchstens für lange Erfolgsperioden absolut festgestellt werden. Die Erzielung dieses Haupterfolges setzt voraus

1. den Planungserfolg (Verhältnismässigkeit des Planes),
2. den Planerfolg (Erreichung des Planes).

Der Planungserfolg ist nicht messbar; er kann erst nach der Erreichung des Planes bestimmt werden. Der Planerfolg dagegen kann absolut und relativ gemessen werden.

Die für die kapitalistischen Unternehmungen wichtigen, marktbedingten Erfolgsarten sind nicht ohne weiteres massgebend für die Beurteilung der Planwirtschaft. Die Rentabilität zum Beispiel kann nichts über die Verhältnismässigkeit der Erwerbswirtschaft aussagen, wenn nur „Normalpreise" und keine Marktpreise bestehen. Rentabilitätsrechnungen für einzelne Abteilungen (Betriebe) sind zwar mittels fester Normalpreise möglich. Es können auch Kostenrechnungen aufgestellt werden, die der Betriebsvergleichung und der Betriebskontrolle dienen. Der Vergleich ist aber nur durchführbar zwischen verschiedenen Erfolgsperioden desselben Betriebes oder zwischen ähnlichen Betrieben.

Die Rentabilität ist ausser von der Organisation des Betriebes von den willkürlich festgesetzten Kosten- und Ertragspreisen abhängig. So können zum Beispiel die Erträge der Produktionsabteilung jederzeit gesteigert werden auf Kosten der Verbrauchsabteilung durch Erhöhung der Preise für die Konsumgüter oder Senkung der Löhne. Die Berechnung eines Gesamtgewinnes, zum Beispiel der Produktionsabteilung, hat keinen Sinn als Erfolgsrechnung, weil dieser Gewinn absolut nichts über die Verhältnismässigkeit der Gesamtwirtschaft aussagt.

[1]) Vgl. Stalin J.: Rede vom 7. Januar 1933 im vereinigten Plenum des Zentralkomitees und der Zentralkommission der Partei.

Dieselbe, betrieblich beschränkte Bedeutung, wie die Rentabilitäts-, Kosten-, Gewinnberechnung usw. hat in der Planwirtschaft auch die „technische Produktivität". Sie ist nur ein Mittel (Vorziel) der Planerreichung. Eine technische Produktivität der Gesamtwirtschaft gibt es nicht; denn die Verhältnismässigkeit der Wirtschaft ist primär nicht durch die Rationalität der einzelnen Betriebe, sondern durch ihre Zusammenordnung bedingt. Rentabilität, niedrige Kosten, technische Produktivität usw. haben für die Planwirtschaft nur die Bedeutung von Neben- und Vorzielen. Unter den verschiedenen Arten der technischen Produktivität ist vor allem die technische Produktivität der Arbeit wichtig.

Die Frage der Rechenhaftigkeit der Planwirtschaft hat nicht die Bedeutung, die ihr Mises [1]) beimisst. Auch wenn eine Rechenhaftigkeit möglich ist, und daran kann nicht gezweifelt werden; denn die Einrichtung von marktunabhängigen „Verrechnungspreisen" findet in vielen Fabrikationsbetrieben für die Betriebsbuchhaltung Verwendung, so liegt die Problematik der Planwirtschaft nicht in der Rechenhaftigkeit, sondern in dem ungeheuer schwer zu erreichenden Planungserfolg, der zudem nur durch die Ausführung des Planes ermittelt werden kann. Im übrigen haben wir auch schon bei der Untersuchung des Unternehmungserfolges festgestellt, dass die Bedeutung desselben für die Beurteilung der Einordnung einer kapitalistischen Unternehmung in den Rahmen der Gesamtwirtschaft sehr beschränkt ist. Analoges gilt auch für die Vollplanwirtschaft.

---

[1]) An der „Rechenhaftigkeitsdebatte" haben sich vor allem beteiligt:

Mises Ludwig: Neue Beiträge zum Problem der sozialistischen Wirtschaftsrechnung. Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. 51. Band, 1924 S. 488—500.

Mises Ludwig: Die Gemeinwirtschaft, Untersuchungen über den Sozialismus, Jena 1932.

Heiman Eduard: Mehrwert und Gemeinwirtschaft, Kritische und positive Beiträge zur Theorie des Sozialismus, Berlin 1922.

Landauer Carl: Planwirtschaft und Verkehrswirtschaft, München u. Leipzig 1931.

Polányi Karl: Sozialistische Rechnungslegung; auch im Archiv für Sozialwissenschaft, 49. Band, S. 377—420.

Marschak Jakob: Wirtschaftsrechnung und Gemeinwirtschaft. Zur Mises'schen Theorie von der Unmöglichkeit sozialistischer Wirtschaftsrechnung. Ebendort, 51. Band, S. 501—520.

Neben der geschilderten extremen Form der Vollplanwirtschaft sind selbstverständlich unzählige Misch- und Übergangsformen denkbar. Die Realität liegt auch hier zwischen den Extremen.

Eine solche Mischform stellt zum Beispiel die russische Planwirtschaft dar. Die Bindung der Verbrauchswirtschaft ist, wie schon erwähnt, nur teilweise durchgeführt (Rationierung, Wohnungswirtschaft, Klubhäuser). Im Mittelpunkt der planwirtschaftlichen Bemühungen steht die Produktionswirtschaft. Aber auch diese ist nicht voll gebunden. Sie hat neben sich immer noch einen „privatwirtschaftlichen Sektor".

Je mehr die Wirtschaft nach dem Marktprinzip geleitet, d. h. mit Hilfe *regulierter Marktpreise*, um so grössere Bedeutung erhält die Rentabilitätsberechnung der einzelnen Betriebe und um so mehr kommt der einzelne Wirtschafter mit seinem Streben zur Geltung. Es wäre auch eine Planwirtschaft denkbar, deren Leitung ausschliesslich durch den regulierten Markt erfolgt[1]).

Die Planwirtschaft enthüllt uns das Wesen *subjektiver Gesamtziele*. Alle Ziele des individuellen Wirtschaftens werden durch den Plan zu einem echt subjektiven Gesamtziel zusammengefaßt.

Irgendwelche Ziele, wie Volkseinkommen, Volksvermögen als gesamtwirtschaftlich bedeutsam für die Planwirtschaft feststellen zu wollen, ist ein Unding; denn Ziel der Planwirtschaft, das lehrt uns deren Untersuchung, ist nicht die Schaffung eines möglichst grossen Gesamteinkommens oder Gesamtvermögens usw., sondern deren Verhältnismässigkeit mit Rücksicht auf die Verbrauchsziele.

Das Hauptziel der Planwirtschaft, die Verhältnismässigkeit der Gesamtwirtschaft, oder ihre Tauglichkeit zur Erfüllung der Verbrauchsziele, ist nicht nur Endziel des subjektiven Gesamtzieles der

---

[1]) Seit der ersten Fassung dieser Arbeit hat nun Präsident Roosvelt in den U.S.A. den Versuch unternommen, eine Marktplanwirtschaft aufzubauen. Eigentümlich an der amerikanischen Planwirtschaft ist, dass die Durchführung der regulierenden „Codes" keinem unbedingten Zwange unterworfen ist. Darin liegt ein wesentlicher Unterschied zur russischen Planwirtschaft. Wie weit die geistige Vorbereitung für die Planwirtschaft schon vor Roosvelt in den U.S.A. gediehen war, zeigt die Arbeit von

Haan Hugo: Das amerikanische Planning. Eine Bewegung für geplantes Wirtschaften in den Vereinigten Staaten, dargestellt durch eine Zitatensammlung, Leipzig 1933. (1. Englische Ausgabe: Philadelphia 1932.)

Planerreichung, sondern gleichzeitig schon in dem Vorziel der Planung, objektives Gesamtziel. Oder anders ausgedrückt: der Wirtschaftsplan ist als Wirtschaftsordnung ein Mittel (Vorziel) zur Schaffung und Erhaltung der Wirtschaftsgemeinschaft durch die Zusammenfassung der subjektiven Ziele zu dem subjektiven Gesamtziele der Planerreichung. Staat und Wirtschaft sind daher, in der Vollplanwirtschaft, die als universaler Verband mit universalem Verbandsziel alle Bürger zwangsläufig umfasst, keine Gegensätze mehr.

Die Intensität der tatsächlich erreichten Wirtschaftsgemeinschaft ist abhängig von der tatsächlichen Objektivität der individuellen Wirtschaftsgesinnung. Als Zwangsordnung kann sich der Plan aber nur bis zu einem gewissen Grade auch gegen die subjektive Wirtschaftsgesinnung einzelner durchsetzen (siehe S. 29).

Ein bestimmter Grad der Objektivität der Wirtschaftsgesinnung ist also nicht zwangsläufig die Folge einer Zwangsplanwirtschaft. Dagegen ist für die Planwirtschaft als freiwillige Wirtschaftsordnung eine höhere Objektivität der Wirtschaftsgesinnung Voraussetzung als etwa für die extrem beziehungslose Gesamtwirtschaft. Je straffer das Zusammenwirken der volkswirtschaftlichen Organisation und je grösser der Organismus wird, um so mehr bedarf er einer starken objektiven Wirtschaftsgesinnung.

Auch die Führer Russlands kennen die grosse Bedeutung der Wirtschaftsgesinnung für den Bestand der Planwirtschaft. Gelingt es in Rußland nicht durch erzieherische Massnahmen aller Art, vor allem aber durch die herrschende Zwangsordnung, die für die dauernde Durchführung der Planwirtschaft notwendige Objektivität der Wirtschaftsgesinnung zu schaffen, so ist auch das russische Experiment zum Misslingen verurteilt und die Wirtschaftsordnung muss der herrschenden Wirtschaftsgesinnung angepasst werden. In wieweit eine Planwirtschaft im Gegensatz zur freien Marktwirtschaft dabei noch erhalten bliebe, ist zum mindesten fraglich. Die Periode der „Neuen ökonomischen Politik" (NEP) stand bereits im Zeichen dieser Anpassung.

Mit der Intensität der objektiven Wirtschaftsgesinnung steht und fällt auch das amerikanische Experiment. Roosvelt sieht daher mit Recht seine wichtigste Aufgabe in der Erziehung zur

objektiven Wirtschaftsgesinnung. Er vermeidet daher auch, wenn immer möglich, die Anwendung von Zwang. Rücksichtslose Härte und Zwang ist aber angebracht gegen die „Führer" der Wirtschaft, die ihre Machtstellung zur Durchsetzung subjektiver Ziele missbrauchen. Gegen verbrecherische Individuen kann sich eine Gemeinschaft nur durch Machtmittel schützen.

c) Ziel und Erfolg in der kapitalistischen Marktwirtschaft.

Nach der Untersuchung der beiden extrem organisierten Gesamtwirtschaften wenden wir uns nun einer mittleren Form, der kapitalistischen Marktwirtschaft, zu.

Die Einzelwirtschaften sind nicht mehr autark. Eine marktverbundene Arbeitsteilung ist an Stelle der Autarkie getreten. Das nur noch in Überresten bestehende unabhängige Nebeneinander der beziehungslosen Wirtschaft ist abgelöst durch ein Miteinander und Gegeneinander des individuellen Wirtschaftens. Der einheitliche Plan der extrem gebundenen Wirtschaft fehlt.

Das Zusammenarbeiten der Wirtschafter wird bei freier Konkurrenz durch den Markt und die Marktordnung geregelt. Hier ersetzen die Bedürfnisse des Verbrauchs in der Form der Nachfrage den Verbrauchsplan. Nach der Nachfrage richtet sich die Produktionswirtschaft usw.

Da Ziel und Erfolg der typisch kapitalistischen Einzelwirtschaft schon im ersten Abschnitt dieser Arbeit dargestellt wurden, ist nun nur noch zu ergründen, ob und wie sich diese individuellen Ziele zu Gesamtzielen zusammenfinden.

Da zwischen der Gesamtwirtschaftsorganisation der spätkapitalistischen Marktwirtschaft und der idealtypischen, klassischen Konkurrenzwirtschaft erhebliche Unterschiede bestehen, gehen wir zunächst von der klassischen Wirtschaft aus. Wie die als Ideal gesehene freie Konkurrenz, die aber in ihrer idealen Form nie Wirklichkeit wurde, sich auswirken würde, kennen wir durch die Theorie der Klassiker und ihrer Epigonen, die in „reiner Theorie" das Idealbild als Wirklichkeit schauten. Der klassische Egoismus hat nur dann die geschilderte Wirkung, wenn er sich nach bestimmten Spielregeln begrenzt. Die Marktpreise sollen nicht das Ergebnis

eines gegenseitigen, kein Mittel der Marktbeherrschung scheuenden Machtkampfes sein. Das „Spiel" von Angebot und Nachfrage sollte in voller Freiheit die Preise bestimmen. Irgendwelche, zwar dem wirklichen Egoismus recht gut dienende, Mittel der Marktbeherrschung widersprechen den klassischen Voraussetzungen. Gewerkschaften, Trusts, Konzerne, Grossunternehmungen, Schutzzölle usw. sind Kinder des realen wirtschaftlichen, nicht des klassischen Egoismus, gleichzeitig aber auch neue Bindungsmöglichkeiten.

Macht und Ausbeutung in irgendeiner Form vertragen sich nicht mit einer wirklich „freien" Konkurrenz. Die ideale Marktwirtschaft der freien Konkurrenz wäre auch verbandsfrei; denn die Verbände beschränken die Konkurrenz oder heben sie vielfach geradezu auf. Ähnlich wie die extrem beziehungslose Wirtschaft kennt daher auch die klassische Marktwirtschaft keine Verbände und kein s u b j e k t i v e s G e s a m t z i e l.

Wie jede Wirtschaftsordnung hat aber auch die klassische das Überziel der Wirtschaftsgemeinschaft (objektives Gesamtziel). Die klassische Ordnung verlangt zu ihrer Verwirklichung eine hohe Stufe der objektiven Wirtschaftsgesinnung, da sie grundsätzlich keine Zwangsordnung sein will; sie ist im besten Sinne liberal.

Vorausgesetzt, es gäbe eine macht- und ausbeutungsfreie Wirtschaft mit freiem Markt für alle wirtschaftlichen Güter, in der sich der Egoismus darauf beschränken würde, dort zu kaufen, wo es am billigsten und zu verkaufen, wo es am vorteilhaftesten wäre, dann würde der Erfolg der Unternehmung von Bedeutung sein für die Beurteilung ihrer Einordnung in die Gesamtwirtschaft. Massgebend wäre jedoch nicht der Grad der Unternehmerrentabilität, sondern der U n t e r n e h m u n g s g e w i n n im Verhältnis zum Aufwand von Kapital und Arbeit (siehe Seite 23). Die Unternehmungsrendite könnte höchstens etwas aussagen über die Verteilung des Unternehmungskapitales. Eine Summierung der einzelnen Unternehmungsgewinne wäre aber sinnlos. Denn die Verhältnismässigkeit der Gesamtwirtschaft wäre um so grösser, je a u s g e g l i c h e n e r der Erfolg der einzelnen Unternehmungen wäre. Ausgeglichene Unternehmungserfolge allein wären aber noch keine Garantie für die Ausgeglichenheit der Gesamtwirtschaft im

Verhältnis zwischen Erwerbswirtschaft und Haushaltwirtschaft. Dazu wäre auch der Ausgleich der individuellen Einkommen notwendig. Unternehmungsgewinne und Einkommen haben in einer macht- und ausbeutungsfreien Konkurrenzwirtschaft die Tendenz des Ausgleichs.

Da die reale kapitalistische Wirtschaft die gekennzeichneten idealen Voraussetzungen höchstens annähernd erfüllt, hat der Unternehmungserfolg (nicht Unternehmerrendite) nur bedingten Aussagewert für die Bestimmung der Einordnung einer Unternehmung in die Gesamtwirtschaft. Seine Bedeutung ist um so geringer, je weniger die oben genannten Voraussetzungen erfüllt werden, je geringer also die Objektivität der Wirtschaftsgesinnung ist. Der Erfolg marktunabhängiger Monopolunternehmungen zum Beispiel sagt nichts aus über deren Einordnung in die Gesamtwirtschaft.

Die spätkapitalistische Marktwirtschaft kennt keine freie Konkurrenz im klassischen Sinne. An Stelle der freien Konkurrenz steht ein kollektiver Machtkampf. Auf dem Markt treffen sich nicht Angebot und Nachfrage der einzelnen Wirtschafter; Verbände aller Art stehen sich in der Hauptsache gegenüber. Der durch freies Angebot und Nachfrage entstandene Preis wird zur Seltenheit. Alle möglichen, zum Teil planlose Bindungen beengen den Markt. Die Volkswirtschaft selbst ist unendlich fein entwickelt und äusserst kompliziert aufgebaut. Der einfache Warenmarkt ist zudem überdeckt durch den abstrakten Markt für Geld und Kapital usw. Es würde zu weit führen, wenn die, im übrigen bekannte, spätkapitalistische Wirtschaft in all ihren wesentlichen Teilen hier dargestellt werden sollte.

Welche Möglichkeiten der Bildung subjektiver Gesamtziele kennt nun die kapitalistische Wirtschaft?

Eine wichtige Gruppe von Verbänden entsteht aus der Zusammenfassung von Haushaltzielen (Konsumentenverbände). Verbandsfähig sind vor allem die Haushaltziele der unselbständig Erwerbenden. Den Konsumentenverbänden stehen die Erwerbsverbände aller Art gegenüber. Der Gegensatz zwischen Erwerbs- und Konsumentenverbänden ist aber kein absoluter; denn einerseits ist jede Haushaltung durch irgendeine Form des Erwerbs

mit den Erwerbsverbänden verbunden, und anderseits ist die Erwerbswirtschaft auch von der Konsumfähigkeit und dem Konsumwillen der Haushalter abhängig. Je grösser die Möglichkeit eines Haushalters ist, sich am Ertrage der Erwerbswirtschaft zu beteiligen, um so stärker treten seine Konsumentenziele hinter die Erwerbsziele zurück und umgekehrt.

Die reich gegliederten Erwerbsverbände sind mannigfach verbunden und gegensätzlich getrennt. Die wichtigsten Erwerbsverbände sind die der Unternehmer und der Arbeiter (Gewerkschaften). Auch zwischen diesen Verbänden besteht ein beschränkter Gegensatz.

Die erwerbswirtschaftlichen Einzelwirtschaften bilden selbst wieder zahlreiche, zum Teil sehr enge Verbände. Wir können horizontale Verbände, etwa die der Industrie, oder einzelner Industrien, des Handels, der Landwirtschaft usw. unterscheiden. Aus der Arbeitsgliederung entstehen vertikale Verbände, zum Beispiel die der Produzenten und Händler bestimmter Waren, wie Eisen, Kohle, usw. Unternehmungsverbände können so straff organisiert sein, dass daraus selbst Unternehmungen entstehen (Trusts, Konzerne usw.).

Das unendlich reiche, in ständiger Wandlung begriffene Gewebe und Gewoge der kapitalistischen Wirtschaft mit seinen Verbindungen und Vermengungen, seinen Zusammenballungen und gegensätzlichen Zerklüftungen ist dem Wissenschafter ein bekanntes, aber immer wieder neues und eigenartiges Bild.

Alle Verbände, auch die umfassendsten, sind nur Teilheitsverbände. Die kapitalistische Wirtschaft kennt keinen universalen Verband. Auch der weitumfassende nationale Verband, von dem später noch die Rede sein wird, macht hier keine Ausnahme. Ein echtes subjektives Gesamtziel gibt es also in der kapitalistischen Wirtschaft nicht. Ein „volkswirtschaftliches Interesse", das sich ohne weiteres mit privatwirtschaftlichen Zielsetzungen deckt, ist also unmöglich.

Die Tatsache, dass trotzdem kapitalistische Gesamtwirtschaften als Wirtschaftseinheiten bestehen, ist nur verständlich, wenn diese Einheit als solche Ziel aller bedeutsamen Glieder der Gesamtwirtschaft ist.

Das uns bekannte objektive Gesamtziel der Wirtschaftsgemeinschaft meint diese Einheit.

Die starke Verbandsbildung birgt in sich die Gefahr, dass die individuelle, subjektive Wirtschaftsgesinnung durch die Verbände rücksichtslos zur Durchsetzung kommt. (Kollektiver Egoismus). Gleichzeitig muss aber ein Verband schon einen gewissen Grad objektiver Wirtschaftsgesinnung voraussetzen. Darin und in den Ansätzen zu subjektiven Gesamtzielen liegen Bindungsmöglichkeiten, die zum Beispiel die korporative Organisation der Volkswirtschaft auszuschöpfen sucht.

3. Die universale Gesamtwirtschaft (Weltwirtschaft).

Wir haben bisher die Gesamtwirtschaft ausschliesslich als nationale Gesamtwirtschaft untersucht, allerdings unter der willkürlichen Annahme, dass die zu untersuchende Gesamtwirtschaft restlos abgeschlossen und selbstgenügsam sei (autark).

Es muss also noch festgestellt werden, inwiefern das bis jetzt für die nationale Gesamtwirtschaft ermittelte Ergebnis sich ändert, wenn diese Annahme wegfällt, und ob das bis jetzt für die autarke nationale Gesamtwirtschaft Geltende auch für die universale Gesamtwirtschaft wesentliche Bedeutung hat.

Die universale Gesamtwirtschaft, oder praktisch die Weltwirtschaft, hat ähnlich wie die nationale Gesamtwirtschaft, eine Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten. Da aber über eine gestaltunbestimmte Weltwirtschaft, auch in ihrem Verhältnis zur nationalen Volkswirtschaft, nichts Allgemeingültiges ausgesagt werden kann, müssen wir auch hier vorerst methodisch die Gestaltungsmöglichkeiten der Weltwirtschaft untersuchen.

Es sind folgende Extremformen denkbar:

1. Die beziehungslose „Weltwirtschaft". Sie besteht aus restlos autarken und isolierten nationalen Gesamtwirtschaften. Es könnte auch hier von einer Weltwirtschaft im heutigen Sinne des Wortes nicht gesprochen werden in Analogie zur extrem beziehungslosen Gesamtwirtschaft.

2. Die grenzenfreie Weltwirtschaft. Diese wäre gekennzeichnet durch das Wegfallen der nationalen Wirtschaftsgrenzen, ähnlich wie das heute in einem zentral geleiteten Bundesstaat der Fall ist. Zölle irgendwelcher Art würde es in dieser eng-

verflochtenen, arbeitsteiligen Weltwirtschaft keine geben. Die vollkommene Bedeutungslosigkeit der nationalen Wirtschaftsgrenzen würde aber auch gleichförmige Besteuerung in allen Wirtschaftsgebieten und unbedingte Freizügigkeit von Mensch und Kapital voraussetzen.

In beiden extremen Fällen stellt sich uns kein grundsätzlich neues Problem für die universale Gesamtwirtschaft. In der beziehungslosen „Weltwirtschaft" gelten für die nationale Wirtschaft die zu Beginn unserer Untersuchung gemachten Voraussetzungen. Die Weltwirtschaft selbst bietet auch keine besonderen Probleme. Es gilt für sie als Gesamtwirtschaft Entsprechendes, wie wir es bereits für die extrem beziehungslose Gesamtwirtschaft dargelegt haben. Widersprüche zwischen den Zielen der nationalen Gesamtwirtschaften bestehen in ihr nicht, so lange die nationale Autarkie gewahrt wird. Die Verhältnismässigkeit der Weltwirtschaft ist gewährleistet durch das Festhalten an dieser besonderen Organisationsform. Die Beschränkung der nationalen Gesamtwirtschaft verlangt allerdings auch hier eine bestimmte Objektivität der universalen Wirtschaftsgesinnung.

Die grenzenfreie Weltwirtschaft jedoch ist ihrem Wesen nach dasselbe wie die bisher beschriebene nationale Gesamtwirtschaft, aber in universaler Ausdehnung.

Andere Verhältnisse als die bisher untersuchten schaffen dagegen die Zwischenglieder oder Z w i s c h e n f o r m e n weltwirtschaftlicher Organisation. Ihre Möglichkeiten sind ausserordentlich zahlreich. Die weltwirtschaftlichen Beziehungen der nationalen Volkswirtschaft können zum Beispiel durch ein Aussenhandelsmonopol zusammengefasst werden (Russland), oder, mehrere nationale Wirtschaften schliessen sich zu annähernd selbstgenügsamen Einheiten zusammen, oder, an Stelle des Aussenhandelsmonopols treten anderweitige Regelungen durch Zölle, Kontigentierungen usw. Endlich können auch die Einzelwirtschaften der verschiedenen nationalen Einheiten in unmittelbare wirtschaftliche Verbindungen treten, usw.

Je enger die Beziehungen der Weltwirtschaft werden, um so mehr verlieren die nationalen Wirtschaften ihre Bedeutung als gesamtwirtschaftliche Einheiten; die universale Gesamtwirtschaft löst sie

ab. Die nationalen Volkswirtschaften werden zu Verbänden, die aber in der kapitalistischen Wirtschaft nicht alle Glieder der Volkswirtschaft umfassen. Je grösser die weltwirtschaftliche Verbundenheit ist, um so mehr wird der nationale Verband zu einem Teilheitsverband. Die Landwirtschaft der Schweiz, Deutschlands zum Beispiel steht in einem schroffen Gegensatz zur einheimischen Exportindustrie usw. Die Gegensätzlichkeiten können so stark sein, dass der nationale Verband zugunsten internationaler Verbände durchbrochen wird.

Die für die nationale Gesamtwirtschaft gemachten Feststellungen in Bezug auf die Gesamtziele haben also auch für die universale Gesamtwirtschaft (Weltwirtschaft) Gültigkeit. Sie sind also für die Gesamtwirtschaft schlechthin wesentlich.

Auch die universale Gesamtwirtschaft gliedert sich in Verbände; die wichtigsten sind die nationalen und internationalen Verbände; ein subjektives Gesamtziel jedoch kennt sie nicht.

Dagegen besteht auch für die Weltwirtschaft das objektive Gesamtziel der universalen Wirtschaftsgemeinschaft. Je näher die Weltwirtschaft dem grenzenfreien Zustande kommt, um so mehr tritt dieses Ziel in den Vordergrund. Solange es aber mangels eines universalen Machtbereiches keine Zwangsordnung geben kann, so ergibt sich die Ausgeglichenheit der Weltwirtschaft als entsprechender Ausdruck der Objektivität der universalen Wirtschaftsgesinnung. Welche Wirkung die national subjektive Wirtschaftsgesinnung auf die gegenwärtige Ordnung der Weltwirtschaft hat, ist schon an anderer Stelle ausgeführt worden.

Damit ist unsere Untersuchung beendigt und wir versuchen das Ergebnis in den folgenden Thesen kurz zusammenzufassen:

C. Zusammenfassung.

1. Erfolge können nur festgestellt werden mit bezug auf bestimmte Ziele. Die Frage nach dem Erfolg der Volkswirtschaft ist also zunächst die Frage nach den Zielen der Volkswirtschaft (Gesamtwirtschaft).
2. Da es ein einheitliches persönliches Subjekt der Volkswirtschaft nicht gibt, können gesamtwirtschaftliche Ziele nur aus individuellen Wirtschaftszielen entstehen.
3. Die Untersuchung des individuellen Wirtschaftens zeigt, dass sein Hauptziel (immanentes Wirtschaftsziel) primär ein subjektives (egoistisches) ist. Sekundär nimmt der Wirtschafter zu seiner Handlung Stellung in der Wirtschaftsgesinnung. Die objektive Wirtschaftsgesinnung will als Überziel die Wirtschaftsgemeinschaft.
4. Das individuelle Wirtschaften vollzieht sich in den Teilhandlungen des Erwerbs (Produktion und Güterbeschaffung) und der Konsumtion (im Haushalt). Endziel alles Wirtschaftens ist die Erfüllung der ausserwirtschaftlich gesetzten Verbrauchsziele. Der Verbrauchserfolg ist zwar, wenn auch nicht leicht, als absoluter feststellbar, aber nicht messbar.
5. Die Möglichkeiten gesamtwirtschaftlicher Ziele sind zweifacher Art: Wir können subjektive Gesamtziele und das objektive Gesamtziel der Wirtschaftsgemeinschaft unterscheiden.
6. Aus der Art des Zusammenwirkens der Wirtschaftsindividuen ergeben sich die verschiedenen Formen der Gesamtwirtschaft. Die extrem beziehungslose Gesamtwirtschaft kennt kein subjektives Gesamtziel. Dagegen hat die extrem gebundene Wirtschaft, die Vollplanwirtschaft, im Plane ein echt subjektives Gesamtziel. Der Planerfolg kann gemessen werden, nicht aber

der Planungserfolg. In der spätkapitalistischen Wirtschaft verbinden sich gleichartige subjektive Ziele zu Verbandszielen (Teilheitsziele), die aber keine echten subjektiven Gesamtziele darstellen, solange die Verbände nicht universal sind. Mit den privatwirtschaftlichen Zielen sich von vornherein deckende „volkswirtschaftliche Interessen" sind daher nicht möglich.

7. Das objektive Gesamtziel der Wirtschaftsgemeinschaft besteht für jede Form der Gesamtwirtschaft. Ein Mittel zu seiner Erreichung ist die Wirtschaftsordnung. Individuell äussert sich das Gesamtziel der Wirtschaftsgemeinschaft als objektive Wirtschaftsgesinnung, deren Intensität bestimmt den Grad der tatsächlich verwirklichten Wirtschaftsgemeinschaft. Der Erfolg mit bezug auf das Ziel Wirtschaftsgemeinschaft ist feststellbar, wenn auch schwierig, durch Ermittlung der herrschenden Wirtschaftsgesinnung. Konkret wirtschaftlich kommt der Erfolg in der dauernden Ausgeglichenheit (Verhältnismässigkeit, Einheit) der Gesamtwirtschaft und der Misserfolg in der Zerrüttung dieser (Krise) zum Ausdruck.

8. Die Art der Wirtschaftsgesinnung ist nicht zwangsläufig an eine bestimmte Wirtschaftsordnung gebunden. Wohl kann innerhalb gewisser Schranken durch die Wirtschaftsordnung, vor allem als Zwangsordnung, die Wirtschaftsgesinnung erzieherisch geleitet und bis zu einem gewissen Grade geformt werden; für jede dauerhafte Wirtschaftsordnung ist jedoch umgekehrt eine bestimmte Intensität der objektiven Wirtschaftsgesinnung Voraussetzung.

9. Was für die nationale Gesamtwirtschaft (Volkswirtschaft i. e. S.) als wesentlich festgestellt wurde, gilt auch für die universale Gesamtwirtschaft (Weltwirtschaft). Auch sie kennt wohl nationale und internationale Verbände, aber kein subjektives Gesamtziel. Das objektive Gesamtziel besteht auch für die Weltwirtschaft als universale Wirtschaftsgemeinschaft.

D. Literaturverzeichnis.

Baxa, Jakob: Geschichte der Produktivitätstheorie, Jena 1926.

Bosenick, Alfred: Das Gesetz der Volkswirtschaftlichkeit. Eine Wirtschaftlichkeitslehre, Berlin 1932.

Diehl, Karl: Beiträge zur Wirtschaftstheorie, I. Teil: Volkseinkommen und Volksvermögen. Begriffskritische Untersuchung. Wissenschaftliche Gutachten von Alfred Ammonn, Gerhard Colm, Ernst Schuster, M. R. Weyermann, Franz Zizeck. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 173. Band, I. Teil, München und Leipzig 1926.

Dobbert, Gerhard: Die rote Wirtschaft, Probleme und Tatsachen. Ein Sammelwerk, Königsberg Pr. und Berlin 1932.

Dressen, Carl: Das Gesamtwohl-Gesetz, das oberste Gesetz zukünftiger Wirtschaft beseitigt die Weltkrise, Wuppertal-Barmen 1932.

Gottl-Ottillienfeld, F.: Volksvermögen und Volkseinkommen, Jena 1928.

Gruntzel, J.: Handels-, Zahlungs- und Wirtschaftsbilanz, Wien 1914.

Gürtler, Max: Schweizerische Bilanzen unter dem Einfluss von Konjunktur und Scheingewinn, Berlin 1925.

Haan Hugo: Das amerikanische Plannig, Leipzig 1933.

Häberlin, Paul: Der Geist und die Triebe, Basel 1924.

Häberlin, Paul: Der Gegenstand der Psychologie. Eine Einführung in das Wesen der empirischen Wissenschaft, Berlin 1921.

Heimann, Eduard: Mehrwert und Gemeinwirtschaft. Kritische positive Beiträge zur Theorie des Sozialismus, Berlin 1922.

Hoffmann, A.: Der Gewinn der kaufmännischen Unternehmung, Leipzig 1929.

Huber, Fortunat: Das Verhältnis der Nationalökonomie zur Psychologie, Basel 1923.

Hummel, Otto: Das Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsproblem, Stuttgart 1927.

Knickerbocker, H. R.: Der Aussenhandel, siehe Dobbert, G.: Die rote Wirtschaft.

Landauer, Carl: Das Verhältnis von Rentabilität und Produktivität und seine Bedeutung für das Sozialisierungsproblem. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, herausg. von Ludwig Elster, 117. Band, III. Folge; 62. Band, II. S. 481, Jena 1921.

Landauer, Carl: Planwirtschaft und Verkehrswirtschaft, München und Leipzig 1915.

Lüthje, Hans: Volkswirtschaftliches Interesse, Gesamtinteresse und Gemeinwohl, Berlin, Leipzig, Wien 1931.

Merkle, Franz: Produktivität und Rentabilität, Freiburg i. Br. 1928.

Mises, Ludwig: Neue Beiträge zum Problem der sozialistischen Wirtschaftsrechnung; Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 51. Bd., 1924, S. 488—500.

Mises, Ludwig: Die Gemeinwirtschaft, Untersuchungen über den Sozialismus, Jena 1932.

Neuling, Willy: Deutschlands Wirtschaftserfolg 1924—1929. Theorie und Praxis volkswirtschaftlicher Erfolgsrechnung.

Verein für Sozialpolitik: Verhandlungen in Wien 1909, III. Die Produktivität der Volkswirtschaft, mit Referaten von E. v. Philippovich, O. Kammerer, C. Ballod, J. Esslen und Freiherrn von Wieser, Leipzig 1910.

Rieger, W.: Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg 1928.

Ritschl, Hans: Gemeinwirtschaft und kapitalistische Marktwirtschaft. Zur Erkenntnis der dualistischen Wirtschaftsordnung, Tübingen 1931.

Salin, Edgar: Wirtschaft und Staat. Drei Schriften zur deutschen Weltlage, Berlin 1932.

Somhart, Werner: Produktivität im Weltwirtschaftlichen Archiv 28. Band (1928 II).

Sommer, Albrecht: Lehre vom Privathaushalt, Berlin 1931.

Spann, Othmar: Das Fundament der Volkswirtschaftslehre, Jena 1929.

Schmalenbach, E.: Dynamische Bilanz, Leipzig 1926.

Schmidt, Fr.: Die organische Tageswertbilanz, Leipzig 1929.

Stalin, J.: Rede vom 7. Januar 1933 im vereinigten Plenum des Zentralkomitees und der Zentralkommission der Partei. Zeitschrift „Ost-Europa". 8. Jahrg. Heft 5. Febr. 1933, Seite 254 u. 294. Ost-Europa-Verlag Königsberg Pr./Berlin, herausg. v. Otto Hoetzsch.

Wunderlich, Frieda: Produktivität. Jena 1926.

Curriculum Vitae.

Ich wurde am 31. August 1905 in Birsfelden geboren. Mein Vater, Ernst Plüss-Ebner, Birsfelden, ist Disponent in einer Seidenbandfabrik.

Nach dem Besuch der Primarschule in Birsfelden trat ich in die Untere Realschule in Basel und an diese anschliessend in die Handelsabteilung der Oberen Realschule ein, die ich im Frühjahr 1925 mit der Maturitätsprüfung abschloss.

Hierauf vertiefte ich meine kaufmännische Ausbildung durch eine zweijährige Praxis in einer Basler Grosshandelsfirma.

Seit dem Frühjahr 1927 widmete ich mich dann dem Studium der Staatswissenschaften und der Psychologie an der Universität Basel und an den öffentlichen Handelswissenschaftlichen Kursen des Kantons Basel-Stadt. Einen vorläufigen Abschluss des Studiums erreichte ich im Sommersemester 1930 durch die Ablegung der staatlichen Handelslehrerprüfung. Unmittelbar darauf konnte ich an der neu geschaffenen Kantonalen Handelsschule Basel als Vikar Unterricht erteilen. Am 1. November 1932 wählte mich der Erziehungsrat zum definitiv angestellten Lehrer dieser Anstalt. Während meiner Studienzeit versah ich auch das Amt eines Assistenten des staatswissenschaftlichen Seminars.

Ich besuchte die Übungen und Vorlesungen folgender Herren Professoren und Dozenten:

H. Bächtold, St. Bauer, Th. Brogle, L. V. Furlan, F. Götzinger, Beyerle, Baumgarten, P. Häberlin, Fr. Jäger, J. Landmann, Fr. Mangold, R. Michels, G. Oswald, P. Roches, H. Ritschl, E. Ruck, E. Salin, Aug. Simonius, K. Wieland, J. A. West.

Allen diesen Herren sei für ihre Bemühungen bestens gedankt, insbesondere den Herren Professoren E. Salin, P. Häberlin

und dem Dozenten an den Handelswissenschaftlichen Kursen, Dr. G. Oswald.

Die vorliegende Arbeit ist unter der Leitung meines hochverehrten Lehrers, Professor Dr. E. Salin, entstanden, dem ich für seine Ratschläge und sein gütiges Wohlwollen und ganz besonders für die mir gewährte bedingungslose geistige Freiheit — auch dann, wenn mein Vorgehen seiner Anschauungsweise geradezu entgegengesetzt war — zum grössten Danke verpflichtet bin.

Max Plüss
aus Riken (Aargau).